FRANCISCA SERRANO

31 CLAVES Y 50 EJERCICIOS PARA QUE ENSEÑES A TUS HIJOS A GANAR DINERO COMO LO HACEN LOS RICOS

HIJO RICO HIJO POBRE



Índice



¿Cómo ser un Millonario?

A mi madre y a mi padre que desde el cielo me siguen protegiendo.

A Sergio, mi marido, el trader *que superó a la maestra y que promovió nuestras aportaciones a los pozos de agua en Burkina Faso.*

A Sergino, todavía un niño, que espero algún día tenga las claves del éxito en su mano.

A Luis, Temis, María, Aitor, Jorge, Roberto, Rosa , Francisco, que conforman el equipo de www.tradingybolsaparatorpes.com, por su apoyo incondicional en todos mis proyectos.

A todos y cada uno de mis alumnos tanto de los cursos presenciales como los online *que me han enriquecido con su asistencia y son partícipes, con sus aportaciones, de la labor benéfica que llevamos a cabo desde la empresa.*

A Ana Rosa y a Pilar, que es mi editora, pero, sobre todo , es una amiga. Dos mujeres de talento que depositaron su confianza en mí en nombre de la editorial a la que representan.

Y a todos los que me conocen y me quieren bien.

Introducción

El sistema educativo español tiene un 80% de teoría y un 20% de práctica. En el 100% de lo que nos enseñan se olvidan de hablarnos del dinero. ¡Qué curioso! ¿Por qué no nos hablan de un elemento con el que tenemos contacto desde nuestra más tierna infancia?

El dinero está presente a lo largo de nuestra vida pero se da por hecho que aprendemos a relacionarnos con él nosotros solos. Nuestros profesores en la escuela no nos hablan de dinero; difícilmente pueden hacerlo si ellos mismos trabajan para adquirirlo. Nuestros padres carecen del conocimientos porque nadie les enseñó a ellos cómo ganarlo, por supuesto, si no era trabajando. Venden su tiempo a cambio de unas monedas que les permitirán consumir. Pero, ¿qué pasa con ese 10% de personas que en el mundo no trabajan por dinero; que han puesto a trabajar su dinero para ellos y viven de sus rentas? ¿Cómo lo han conseguido? ¿Qué han hecho diferente al resto de los mortales? ¿Cómo usan la cabeza? ¿Cómo piensan? Y lo que es más importante para mí, ¿cómo enseñan a sus hijos a relacionarse con ese bien intangible?

Siguiendo con las preguntas, ¿habría sido igual mi educación si hubiera sido la hija de personalidades financieras como Warren Buffett o George Soros?

No me refiero a ir a colegios privados caros y a buenas universidades, hablo de las conversaciones *tête à tête* que mantienen con su prole.

¿Cómo hablan del futuro económico a sus hijos estos señores que parece que convierten en oro todo lo que tocan? ¿Hablan el mismo lenguaje que tú y yo? ¿O se plantean cosas y detalles que a nosotros ni siquiera se nos pasan por la cabeza? ¿Cómo habría sido tu vida si tus padres hubiesen tenido educación financiera? ¿Tal vez verías oportunidades donde otros ven puertas cerradas?

Hace años mi mentalidad era la búsqueda de un puesto seguro y ¿qué hay más seguro que ser funcionario? Llegué a interrumpir mis estudios para presentarme a todas las oposiciones que había y así asegurarme una plaza en la administración pública. Lo conseguí y fui la envidia de mis compañeros de derecho que me veían estudiar con tranquilidad, mientras ellos no sabían qué hacer con su recién conseguida titulación y, empezaban sus oposiciones cansados de sus cinco o seis años de carrera.

Un día, un empresario se cruzó en mi vida. Me dijo que no tenía pensión pero que no le importaba, que su pensión era él y sus operaciones financieras. Me aseguró que todo el dinero que yo aportaba mensualmente para mi futura pensión de jubilación, tras retirarme a los 65 años, solo me serviría para ser pobre en mi vejez, que es cuando más necesidades económicas tendría, bien por tener hijos a mi cargo o por diversos gastos de salud.

Recuerdo la monumental discusión que mantuvimos por nuestros puntos de vista enfrentados y cómo yo defendí a capa y espada mi seguridad laboral con un sueldo bajo, frente a unas ganancias futuras inciertas derivadas de una labor como empresario emprendedor.

A pesar de no estar de acuerdo, sentí curiosidad y procuré seguir sus actividades para ver cómo le iba. Mi sorpresa fue descubrir que un pequeño capital invertido en nuestro país se iba haciendo más grande a medida que encontraba alternativas de inversión que él detectaba a tiempo y los demás no.

Sus propios amigos le pedían que les avisase si decidía acometer un nuevo negocio y le faltaba capital. En ocasiones las transacciones económicas duraban solo meses y tenían altas rentabilidades. Mientras esto ocurría delante de mis ojos, mi sueldo en la administración disminuía debido a los recortes, y mis sueños de viajar y conocer otros países se iban desvaneciendo poco a poco. Además, tenía que hacer frente a las deudas adquiridas por abusar de la tarjeta de crédito y a una hipoteca con cláusula suelo, completamente abusiva, por decirlo suavemente.

El colmo fue cuando este empresario no pudo desplazarse a nuestro país para llevar a cabo una última compra-venta y, sabiendo de mis conocimientos jurídicos y apelando a nuestra amistad, me solicitó que yo llevara a cabo en su nombre el cierre de las últimas negociaciones para él y su grupo de amigos. Fue una operación en la cual la ganancia multiplicó varias veces el capital invertido.

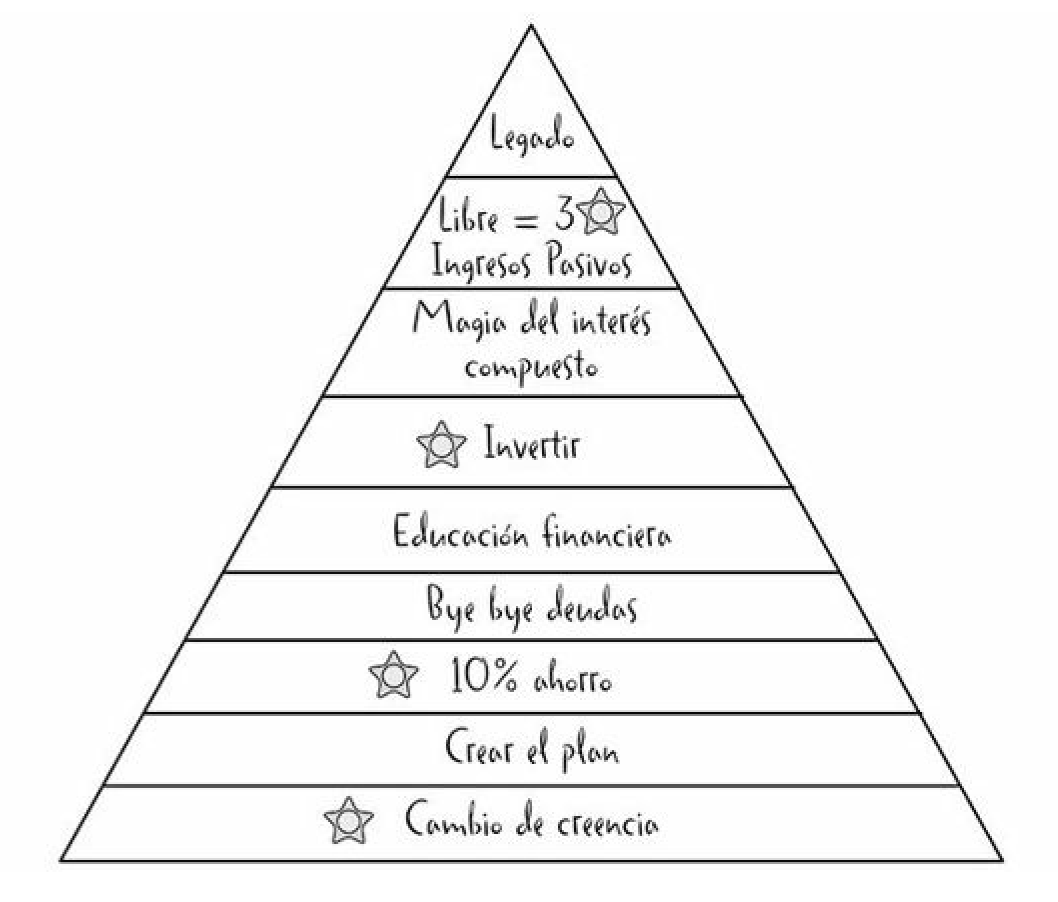
Tras noches de reflexión, y de asumir que tal vez estaba equivocada, decidí asumir un riesgo: por primera vez en mi vida iba a invertir mi dinero. Pregunté a mi amigo empresario si yo podía formar parte del grupo de inversores que le seguían. Como no tenía el dinero necesario, pedí un préstamo a mi madre y vendí todo aquello que podía suponer dinero líquido con carácter inmediato, como mi coche, una plaza de garaje que recibí en herencia, el seguro de vida que mi padre me abrió al cumplir los 18 años y, sumado a lo poquísimo que tenía en el banco, me lancé a seguir al grupo en su siguiente inversión.

Un año más tarde había duplicado mi capital y devuelto a mi progenitora su parte con un interés del 5%.

Ese día marcó un antes y un después en mi vida. Mi espíritu empresarial despertó y, empecé a investigar a todo aquel que tuviese el maravilloso don de saber hacer dinero.

Me llamo Francisca Serrano y soy *trader* en los mercados de futuros de Estados Unidos. Para quien no haya oído esa palabra en su vida, soy operador bursátil intradiario y, mi sueldo lo gano diariamente entrando y saliendo de los mercados financieros. No soy economista, ni tengo un MBA en finanzas, soy una mujer curiosa que un día se planteó una pregunta: ¿en qué se diferencia la forma de pensar de alguien que tiene el don de producir dinero del que no lo tiene?

Mi búsqueda del origen del saber hacer dinero me ha convertido en referente en nuestro país como formadora de operadores bursátiles. Escribo asiduamente en revistas financieras y participo en programas de radio de temas económicos. Ahora, tras años de conversaciones con personas que son libres financieramente hablando, tras aprender sus secretos más ocultos, me siento en disposición de decirle a mi hijo de diez años: «Mamá estudió derecho y fue funcionaria. Estudia lo que quieras porque a ganar dinero te enseño yo».



Esta es la «Pirámide del éxito», a la que volveré con detenimiento en la clave 31. Este libro podría perfectamente haberse titulado así. Son los pasos a seguir desde que eres pequeño y vives con tus padres hasta la edad adulta, con el único objetivo de alcanzar la libertad financiera. Si eres adulto y tienes menos de 60 años, todavía puedes alcanzar la meta, pero tu esfuerzo será mayor. Te quedan 5 años para la jubilación. Si tienes más de 65 años, solo te queda ayudar a tu prole a seguir un camino que tú no recorriste por desconocimiento.

El libro ha sido dividido en módulos desde la base de la pirámide hasta el vértice, el *top,* donde el dinero no es un problema. En la parte superior de la estructura no necesitamos trabajar, el capital generado trabaja por nosotros.

Verás que hay una estrella en «Cambio de Creencia», «10% ahorro», «Invertir» y «Libre = 3 Ingresos Pasivos». Es porque son los peldaños más importantes. Si no se trabajan correctamente, no puedes seguir ascendiendo por la pirámide.

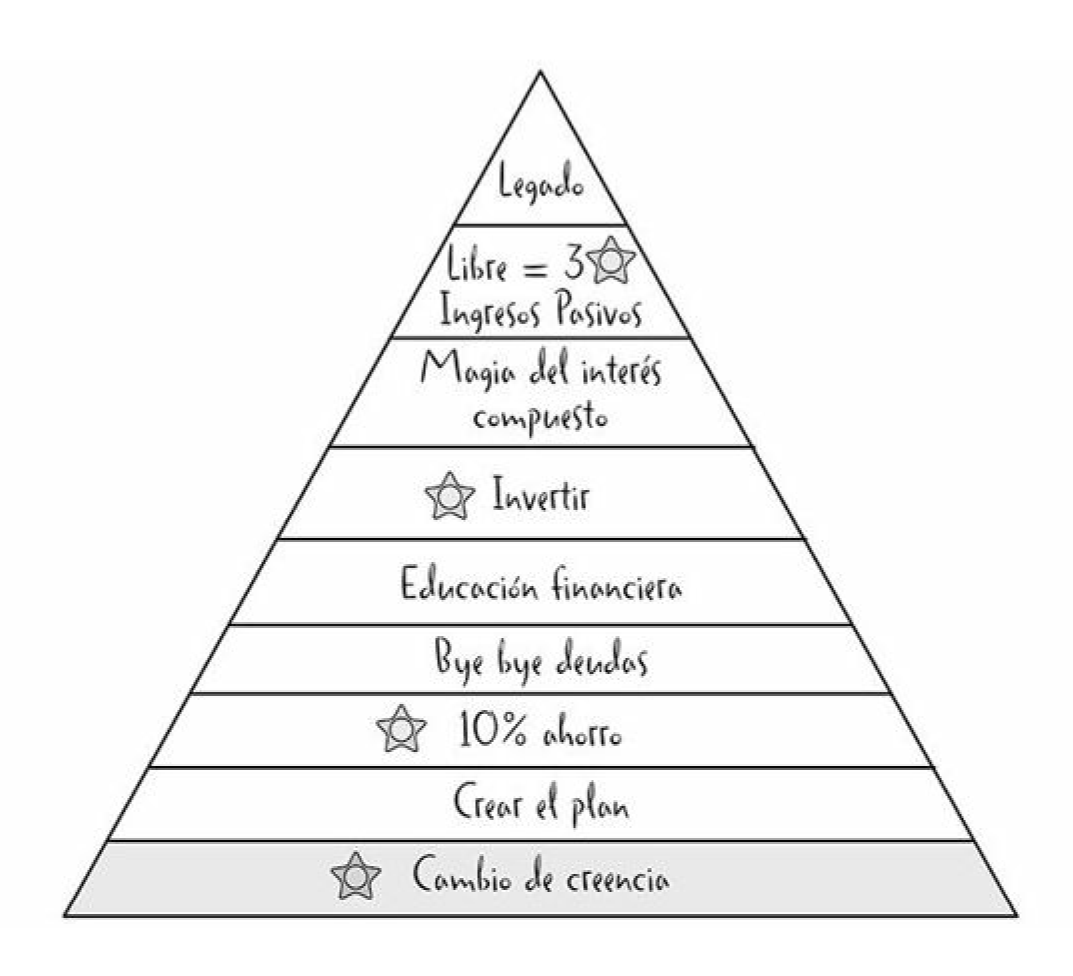
Cuanto más arriba te encuentres en la pirámide, menos claves necesitarás para subir otro escalón. Es al inicio cuando hay que realizar el trabajo duro.

La decisión de utilizar una pirámide la tomé por la pirámide de Maslow que se analiza también al final del libro. Es la «Pirámide financiera». En Internet he visto muchas pirámides, pero ninguna con este orden de importancia, y con el legado en la cúspide. La disposición que tiene es mi visión personal de cómo debería de ser la senda hacia el triunfo.

En este libro compartiré contigo las historias y los ejercicios que practico con mi hijo para que no sea *hijo pobre* y sí alcance la posibilidad de ser *hijo rico* (mentalidad emprendedora y productiva) haciendo que su dinero trabaje para él. Para que tú algún día, tal vez, y solo tal vez, puedas decir a los tuyos lo mismo que yo.

¡Bienvenido a la libertad financiera! ¡Bienvenido a las claves del éxito!

Primer paso hacia la independencia financiera: Cambio de creencias



Clave 1
Abandona a la masa

Nada nos enreda en mayores males que
atenernos a los rumores, en la creencia de que
lo mejor es lo aceptado por consentimiento de muchos,
y el seguir los ejemplos más numerosos,
rigiéndonos, no por la razón,
sino por la imitación de los demás.
SÉNECA

LAS CREENCIAS

Una creencia es la certeza sobre el significado de algo. Es una afirmación personal que consideramos verdadera. Suelen ser subconscientes, afectan a la percepción que tenemos de nuestro mundo, de las personas que nos rodean, de nosotros mismos, de las cosas de nuestro entorno.

Las creencias tienen una gran fuerza en nuestra forma de actuar. Si alguien está seguro de que es capaz de realizar algo, lo hará, y si por el contrario cree que es imposible alcanzar la meta, no se tomará ninguna molestia para conseguirlo. Las creencias son las que producen los frutos de nuestro esfuerzo y de ellas dependerá la vida que llevemos.

La experiencia adquirida en la vida es la que nos hace tener un cierto punto de vista sobre las cosas y que consideremos que determinados hechos se producen por acciones concretas que nosotros podemos valorar como positivas o negativas. Tampoco podemos olvidar que elegimos creer sobre algo o alguien en base a la influencia que hayamos recibido en nuestro entorno, sea este familiar o escolástico.

Por ejemplo, cuando yo era pequeña mi padre insistía en que pelearse con los otros niños no era el modo correcto de solucionar mis desavenencias y que solo con el diálogo podía resolver mis problemas. Esa creencia forma parte de mí y por tanto es inalterable en mi modo de actuar.

Las creencias pueden ser positivas o negativas. Esto quiere decir que nos pueden ayudar a alcanzar nuestros objetivos o, por el contrario, pueden tener un carácter limitante.

Ejemplos de creencias negativas:

- Las personas con dinero son malas.
- No se puede ganar dinero sin dañar a alguien.
- El dinero genera malas personas.
- Solo los pobres son honrados.

Mi querido lector, te preguntarás, ¿en qué afectan las creencias al dinero? La respuesta es en todo. Las creencias que adoptemos en nuestra vida nos van a influir en nuestra inteligencia, en nuestra

creatividad y por ello van a ser una clave para ganar dinero y tener éxito.

En nuestro mundo financiero personal y familiar van a influir en que podamos o no ganar dinero, en el manejo de nuestras finanzas y en el tiempo en que el dinero se va a quedar con nosotros.

Ejercicio de la clave 1:

Actividad fácil para niños entre 6 y 8 años con ayuda. Mayores de esa edad y adultos.

¿Qué es el dinero? Definirlo.

Definiciones de dinero que dan los adultos.

El dinero es un medio de intercambio, por lo general en forma de billetes y monedas, que es aceptado por una sociedad para el pago de bienes, servicios y todo tipo de obligaciones. Su origen etimológico nos lleva al vocablo latino *denarius*, que era el nombre de la moneda que utilizaban los romanos.

Fuente: definicion.de/dinero/



¿Sabías que...?

Amancio Ortega nació en un pueblo de León, de padre y madre vallisoletanos. Pero su familia vivió en muchos sitios antes de recalar en La Coruña, adonde habían trasladado a su padre, que era ferroviario. Cuando era pequeño, oyó cómo un tendero le decía a su madre que no le podía fiar más en la tienda de ultramarinos. Tenía doce años y se quedó destrozado, pero la experiencia le dejó una perla de sabiduría: «la importancia del dinero». Probablemente aquello agudizó su ingenio y ayudó a que se convirtiese en un gran emprendedor.

Ortega nació el 28 de marzo de 1936 y comenzó a trabajar a los catorce años en dos conocidas tiendas de ropa de La Coruña. En 1963 cruzó el umbral de una sucursal bancaria en el barrio coruñés de Los Mallos para fundar, junto a su primera mujer, GOA Confecciones, dedicado a la venta de batas, que terminaría convirtiéndose en lo que hoy es el imperio de **Inditex** (Industrias del Diseño Textil), con cuartel general en el polígono industrial de Sabón (La Coruña). Y durante muchos años conoció personalmente a cada uno de los empleados que trabajaban en sus fábricas…

Actualmente, Inditex cotiza en el Ibex 35 y Amancio Ortega está entre los diez hombres más ricos del planeta.

Ver a su madre sentirse impotente cuando él tenía doce años cambió su creencia sobre el dinero.

La edad no tiene nada que ver con la riqueza, el dinero está al alcance de todos. La clave está en tu mente.

@Fca_Serrano

Clave 2

Fin al dominio de la mediocridad

Las creencias limitantes
evitan que las personas rompan
ese dominio de mediocridad
hacia una vida de éxito.
ANÓNIMO

FUERA LÍMITES CON IDENTIFICACIÓN

Nuestros mayores enemigos a la hora de alcanzar nuestras metas somos nosotros mismos y las barreras que nos hemos construido a lo largo de los años. Nuestras creencias nos dan nuestra identidad y aseguramos que «no lo podemos evitar». Echar la culpa de nuestros problemas a los políticos, a nuestros padres, al sistema o a la crisis es el deporte nacional.

Nos pasamos el día pensando. Hay quien dice que tenemos alrededor de 60.000 pensamientos al día y la mayoría son negativos. Pero lo cierto es que cuando son negativos nos hacen pararnos y reflexionar. Es en ese momento cuando debemos identificar lo que nos preocupa.

La segunda clave es identificar la creencia o pensamiento limitante.

Veamos un ejemplo limitante con respecto al dinero que se me dio en una clase privada con un alumno de bolsa.

Arturo me llamó porque no avanzaba en su *trading*. El *trading* se realiza en los mercados financieros y es la operativa bursátil intradiaria que enseño a mis alumnos mediante la cual aprenden a leer gráficos. También les enseño el uso de un método para que puedan tener un plan B. Es decir, se ganan un sueldo. Estas personas llegan a mí en la mayoría de las ocasiones sin conocimientos previos. El 50% de su éxito depende de su mente y su capacidad para gestionar sus emociones y creencias limitantes.

Arturo desde pequeño había escuchado a su padre decir que «el buen dinero proviene del trabajo duro».

Mis alumnos aprenden a ganarse su sueldo con dos horas de trabajo al día y, disponen de 22 horas libres. Pero, al principio, su creencia era antagónica a la profesión de *trader* u operador bursátil intradiario a la que deseaba dedicarse. ¡El conflicto estaba servido!

Arturo se siente vacío y con una sensación de fracaso angustiosa. Su autoestima está por los suelos. Se está planteando tirar la toalla. Su dolor de estómago y su estrés no le dejan dormir por la noche, y cada vez se siente más abatido.

Si no identifica realmente los problemas, no va a solucionarlos.
@Fca_Serrano

IDENTIFICAR EL OBSTÁCULO

—¿Qué es lo que quieres, Arturo? —le pregunto.

—Quiero ser *trader* y vivir bien de ello.

—¿Y qué piensas en este momento?

—Que es imposible ganarse la vida con el *trading,* al menos para mí. No tengo visión de mercado y me equivoco constantemente.

—¿Qué pasa cuando piensas eso?

—Que me vengo abajo, que no me apetece hacer la operativa, y que he perdido un año de mi vida y mucho dinero.

—¿Y qué pasa entonces?

—Que siento que mi vida no tiene sentido y pienso que voy a empezar a mandar currículos y proyectos para ver si encuentro un trabajo honrado. Me estoy planteando emigrar a otro país.

—¿Qué haces cuando piensas eso?

—Pues nada, porque creo que nadie me cogería, y lo de ir al extranjero me lo han dicho mis padres para animarme. Cuando estoy muy deprimido lloro.

El pensamiento de «es imposible ganarse la vida con el *trading*» es la creencia limitante de Arturo. Está basada en ciertas interpretaciones de una realidad que Arturo tiene grabada desde su más tierna infancia, una realidad distorsionada pero que para Arturo es real. Ser *trader* no es fácil, pero sí se puede conseguir con constancia e ilusión. Para cambiar una creencia limitante, el primer paso es IDENTIFICARLA.

Hablar de dinero ayuda a identificar problemas con este elemento vital de nuestra existencia.

Ejercicio de la clave 2:

Actividad fácil para niños entre 6 y 8 años con ayuda, y para adultos.

1. NIÑOS: Pregunta a tus padres en qué gastan el dinero que ganan.

Ayuda a tu hijo si es pequeño. Si es adolescente, pídele que desglose en lo que gasta la paga semanal.

2. ADULTOS: Repasa las cuentas corrientes y durante un mes vigila en qué se te va el dinero. Apunta hasta el detalle más pequeño como el autobús o la cerveza del bar. Ponlo en un folio o documento Excel del ordenador, nos servirá en otra actividad.

3. NIÑOS: Pregunta a tus hijos si hay diferencias económicas entre sus amigos más íntimos y por qué.

4. ADULTOS: Piensa qué te gustaría hacer si tuvieses una segunda oportunidad. Tiene que ser una actividad que te reporte beneficios económicos. Qué herramientas o habilidades tendrías que tener para llevar a cabo tu sueño.

5. NIÑOS: Piensa en actividades o situaciones en las que el dinero no es necesario.

6. ADULTOS Y NIÑOS: Sentados juntos delante del ordenador y mirad todos los billetes del mundo. Dadle el valor que tienen con respecto a vuestra moneda.

7. NIÑOS: Anotad qué hacen papá y mamá para ganar dinero. Piensa qué podrías hacer tú para ganarlo dependiendo de tu edad.

Clave 3

Toma los mandos del avión en simulador

Puede cambiar su calidad de vida,
cambiando el contexto en el que
contempla sus circunstancias.
ANÓNIMO

DESAFIAR LAS CREENCIAS LIMITANTES

Las personas con éxito dominan las situaciones de su entorno. Son capaces de organizar su mundo personal para hacer lo que desean. Para alcanzar la independencia financiera tenemos que aprender a dominar las situaciones; eso es algo que nos deben enseñar desde pequeños.

La educación que recibimos nos prepara para aceptar lo que nos viene dado sin ofrecer oposición. Las cosas suceden y no podemos hacer nada al respecto. Por ello te has ubicado en un parámetro de la vida y no haces nada más. ¿Para qué intentar hacer algo nuevo?

La manera más fácil de fracasar es querer complacer a todo el mundo.

La monotonía de tu vida te hace sentirte seguro. A veces alguien diferente se cruza en tu vida y lo miras como un bicho raro:

—¿Sabías que Julio vendió su casa y tomó todo lo que tenía ahorrado para irse a Bali?

—¡No! ¡Qué disparate! Y… ¿de qué va a vivir?

—Dice que se va a dedicar a su *hobby:* hacer tablas de surf y surcar las olas al lado del templo de Tanah Lot.

—Seguro que volverá con el rabo entre las patas cuando se le haya acabado el dinero.

No es que todos nos debamos de ir a Bali a surfear, pero la actitud de Julio demuestra control de su situación.

¿Te preguntas por qué te dedicas a lo que haces? ¿Cuándo fuiste feliz en tu trabajo? ¿Haces lo que te gusta? ¿Estás donde soñaste que estarías en este momento de tu vida?

El éxito no está en la inactividad, sino en la decisión.
@Fca_Serrano

Debemos ser los escritores de nuestras vidas, sin seguir la ruta de los demás. Debemos volar y elegir la trayectoria que queremos seguir. Solo así aprovecharemos nuestra existencia. Recuerda: no somos inmortales. Solo tenemos una vida, sácale todo el jugo.

Desafiar las creencias limitantes te obliga a salir de tu zona de confort. Cuando te peleas con tu

jefe, discutes con tu pareja, soportas el tráfico del trayecto a tu puesto de trabajo estás en tu zona de confort. Tu zona de confort es lo que conoces. Tus creencias limitantes están en tu zona de confort.

No hay nadie que pueda darte un consejo más sabio que tú mismo.
@Fca_Serrano

Cuando decidí hacerme *trader* era funcionaria de carrera de la Junta de Andalucía, que es el sueño de muchos españoles: tener un sueldo fijo y no pensar en nada. Sin embargo, yo nací con el gen empresarial y la curiosidad propia de los que nos gusta investigar si hay algo más. Salir de mi zona de confort es un hábito en mi vida, diría que casi es una droga. Cuando estoy mucho tiempo haciendo lo mismo me aburro. Fruto de esa curiosidad, al leer un artículo de prensa en el que hablaba de los *traders* o jornaleros bursátiles decidí investigar a aquel gremio de trabajadores que en mi mente parecían personajes de película. Sin conocimientos económicos y con un odio enfermizo a las páginas de color sepia de los periódicos, me vi descubriendo que los personajes sacados de las películas existían realmente y que yo, con esfuerzo e ilusión, podría ser uno de ellos. La oposición en mi casa a mi última locura fue atroz. Sin embargo, creer que soy capaz de realizar mis sueños es algo inherente a mi persona.

Hoy soy *trader* en futuros en los mercados financieros. Pasé de ama de casa y funcionaria a operador bursátil, me salí de la ruta convencional. De no haberlo hecho hubiese desaprovechado la oportunidad de mi vida y hoy muchos de mis alumnos no estarían viviendo del *trading*.

El dinero no crea al rico, es la mente del rico la que crea su dinero.
@Fca_Serrano

Ejercicio de la clave 3:

Actividad fácil para niños entre 6 y 8 años con ayuda, para niños mayores de esa edad, y para adultos.

Tenemos que hacer líderes. Es importante enseñar a nuestros hijos a decir y creer cosas como «Sí, yo puedo», «No es un problema, es un desafío», «No me rindo, no me rindo… Yo puedo», «Puedo caer, o cometer un error, pero siempre aprenderé y seguiré buscando mi meta» y «Siempre buscaré lo mejor».

El cuento de los tres cerditos es un ejemplo en la búsqueda de un objetivo. Pídeles que redacten tres redacciones cortas que tengan como objetivo alguno de los cinco valores de un líder:

- Actitud positiva, o no rendirse.
- Superación de adversidad, o creer en uno mismo.
- Perseverancia, o hacerse grande ante los problemas.
- Compromiso, o seguir intentado llegar a la meta.
- Excelencia, o hacerlo lo mejor posible.

Si no tienes hijos no pasa nada. Céntrate en los ejercicios para ti. Busca situaciones pasadas en tu vida y analízalas como un líder. Si hubieses actuado de otro modo, ¿cuál habría sido el resultado?

Clave 4

Cambia tus creencias limitantes

> Todos los progresos personales empiezan con un cambio en las creencias.
> Así pues, ¿cómo cambiamos? La forma más efectiva consiste en conseguir
> que el cerebro asocie un fuerte dolor con la antigua creencia.
> Debe sentir, en lo más profundo de sus entrañas, que esa creencia
> no solo le ha costado dolor en el pasado, sino que también se lo está produciendo
> en el presente y que, en último término, no le producirá más que dolor en el futuro.
> TONY ROBBINS

QUERER CAMBIAR LAS CREENCIAS LIMITANTES

Nuestras convicciones hay que fortalecerlas periódicamente. Las personas que son desconfiadas lo serán en todos los escenarios de su vida: ante nuevas amistades, en nuevos trabajos. La inseguridad será su premisa. Los avaros repetirán sus roles cada vez que se encuentren ante beneficios económicos, intentarán ganar más sin verle fin a su sed de dinero. Pero en algún momento de su vida se darán cuenta de que tienen un hábito que no les genera beneficio, sino más bien dolor y problemas en su entorno personal.

Somos producto de nuestros hábitos pero algunos son vitales para seguir viviendo. Nuestra forma de peinarnos, de vestirnos, de ir al trabajo, de comer… libera nuestra mente dejándola libre para decisiones más trascendentales.

Para un italiano un hábito puede ser comer pasta todos los días… ¿Por qué? Nadie lo sabe pero tampoco importa. Pero, ¿qué pasa si el hábito en cuestión es dañino?

¿CUÁNDO ES DAÑINO UN HÁBITO?

- Cuando afecta negativamente a la salud.
- Cuando nos hace perder tiempo y dinero, y mina nuestra fortaleza y entusiasmo.
- Cuando molesta a las personas de nuestro entorno.
- Cuando no nos gusta ni a nosotros.

Estos, pueden ser algunos ejemplos, pero hay otros.

Suprimir un hábito dañino será nuestro premio y nos dará la posibilidad de conocernos a nosotros mismos en profundidad.@Fca_Serrano

En el caso del dinero, el hábito dañino es pensar que el dinero es mal compañero de viaje. Suele estar vinculado a nuestra educación. El dinero tiene una carga subjetiva muy negativa en la sociedad

cristiana. La religión lo ha investido de una carga pecaminosa, hasta tal punto que uno de los ocho pecados capitales es la avaricia o filarguria: *«amor hacia el oro».* La avaricia es —como la lujuria y la gula— un pecado de exceso. Sin embargo, la avaricia desde el punto de vista de la Iglesia se refiere a la adquisición de riquezas en particular.

Un ambiente familiar no tolerante con el dinero marcará a un niño desde su más tierna infancia. Muchas personas piensan que en el dinero está la raíz de todos los problemas.

El dinero no es el problema, el problema está en el uso que hagamos de él. @Fca_Serrano

El dinero es un instrumento de intercambio que nació tras el trueque. No es ni bueno ni malo en sí mismo. Como cualquier otra herramienta de la vida puede usarse con malicia o con bondad.

Tu relación con tan preciado bien va a depender de si eres proactivo o reactivo.

Ejercicio de la clave 4:

Para niños y adultos.

Una de las creencias limitantes más difíciles contra las que luchar es la de pensar que no merecemos algo. La persona que se siente así desde niño tendrá problemas con el dinero. Por ejemplo: «Debo hacer las cosas bien para merecer la aprobación y el afecto de los demás». Como ejemplo de esta clave planteemos un test para detectar qué creencia limitante tenemos. Cada vez que tú o tus hijos tengáis un problema que os cause frustración, ansiedad, depresión o tristeza, realizad el test y buscad el origen de vuestros males.

- Hecho que provoca el problema: Me hacen un regalo grande.
- Idea irracional que te viene a la cabeza: No me siento merecedora de él.
- Consecuencias irracionales de la idea: No lo acepto y me siento mal.
- Discuto con mi familia porque me siento así e intento cambiar mi actitud.

El siguiente paso es analizar la idea que me ha venido a la cabeza (no soy merecedora del regalo y por qué).

- ¿Hay alguna base que sostenga mi idea?
- ¿Algo que demuestre que no es coherente?
- ¿Qué es lo peor que me puede pasar si voy en contra de mi idea?
- ¿Qué es lo mejor?

Analizar si hay emociones alternativas.

«Son los pensamientos los que provocan u originan las emociones».

La creencia de no ser merecedor de algo suele proceder de un perfeccionismo y una gran exigencia con uno mismo. Aprender a ser tolerante es muy importante en estas personas. Expresiones como


«tendría que…» tenemos que cambiarlas por «preferiría». Hay mucho escrito al respecto. Si el tema te interesa, te aconsejo que profundices en la materia.

Clave 5
¿Eres reactivo o proactivo?

Si no cambiamos, no crecemos.
Si no crecemos, no estamos viviendo realmente.
GAIL SHEEHY

ZANAHORIA, HUEVO O CAFÉ

No podemos cambiar nuestro entorno pero sí podemos decidir cómo actuar ante un determinado hecho. Esto es lo que distingue a una persona reactiva de una proactiva, dos términos que se emplean mucho en coaching y en psicología.

Las personas proactivas asumen de forma activa el control de su conducta. Sus actos son el efecto de sus decisiones, no de los acontecimientos ni de su entorno. Son los capitanes del barco de su vida. Saben lo que desea y van a por ello. Provocan las situaciones, decide qué hacer cuando se producen y planifican cómo llegar a su objetivo.

La persona Pro elige y decide: cómo y cuándo.

Generan energía positiva en su entorno vital y la gente quiere estar cerca para cargar las pilas. Ponen las preocupaciones en el cubo de la basura y amplían su zona de dominio.

Las personas Pro se centran en lo que pueden hacer hoy y dejan a un lado lo que no depende de ellos.

Ven el dinero como un medio y no como un fin. Suelen ser emprendedores innatos que aprenden de sus experiencias. No luchan contra las circunstancias, se adaptan a ellas. Gobiernan el dinero y no dejan que el dinero les gobierne a ellos. Acumulan experiencias y lo consideran un banco de pruebas vivencial.

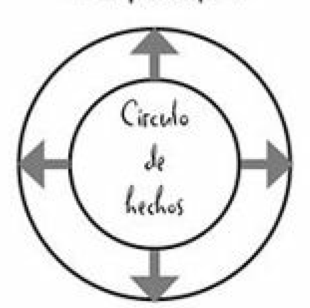
Las personas reactivas no actúan por sí mismas, sino por sus circunstancias. Se dejan influir por las personas que las rodean y siempre ven el vaso medio vacío. Les parece que todo es un problema sin solución. No tienen pautas de conducta determinadas, suelen ser derrotistas e inmaduras. Su vida gira en un círculo de preocupación y se centran en lo que no depende de ellos. Destacan los defectos de los demás y no ven los suyos, lo cual hace que se reduzca mucho su círculo de dominio.

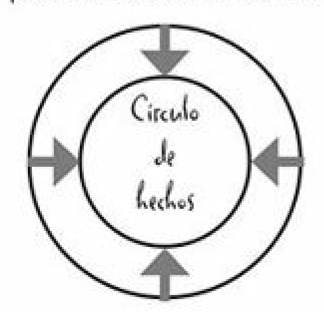
Este tipo de personas esperan que algo les suceda y les cambie la vida. Suelen ser jugadoras de toda clase de loterías porque siempre andan soñando con un golpe de suerte que cambiará su destino. Mientras tanto, no hacen nada en pro del cambio.

El entorno tiene la culpa de su destino, no se percatan de que ellos son los que tienen que hacer cambios profundos en sus parámetros de actuación.

Un Re «no usa el dinero, el dinero le usa a él», bien porque no le da la importancia que le

corresponde o porque centra su vida en ello. Tiene dos posibles aptitudes: lo descuida o lo sobreprotege.





Tenemos que centrarnos en nuestra área de influencia, no en lo que no controlamos. @Fca_Serrano

Si eres Re, ¡no todo está perdido! Ríe a la vida y la vida reirá contigo.

Aquí va una parábola con moraleja. Desconozco quién es el autor, aunque le felicito sea quien sea. Me la contaron y circula por Internet. Al final os indico varias páginas en las que aparece.

¿Zanahoria, huevo o café?

Una hija se quejaba a su padre acerca de su vida y lo difíciles que le resultaban las cosas. No sabía cómo hacer para seguir adelante y creía que se daría por vencida. Estaba cansada de luchar. Parecía que cuando solucionaba un problema, surgía otro.

Su padre, un chef de cocina, la llevó a su lugar de trabajo. Allí llenó tres ollas con agua y las colocó sobre fuego. Pronto el agua de las tres ollas estaba hirviendo. En una colocó zanahorias, en otra colocó huevos y en la última colocó granos de café. Las dejó hervir sin decir palabra.

La hija esperó impacientemente, preguntándose qué estaría haciendo su padre. A los veinte minutos el padre apagó el fuego. Sacó las zanahorias y las colocó en un tazón. Sacó los huevos y los colocó en otro plato. Finalmente, coló el café y lo puso en un tercer recipiente. Mirando a su hija le dijo:

—Querida, ¿qué ves?

—Zanahorias, huevos y café —respondió.

La hizo acercarse y le pidió que tocara las zanahorias. Ella lo hizo y notó que estaban blandas. Luego le pidió que tomara un huevo y lo rompiera. Luego de sacarle la cáscara, observó el huevo duro. Luego le pidió que probara el café. Ella sonrió mientras disfrutaba de su rico aroma. Humildemente la hija preguntó:

—¿Qué significa esto, padre?

Él le explicó que los tres elementos se habían enfrentado a la misma adversidad: el agua hirviendo, pero habían reaccionado en forma diferente.

La zanahoria llegó al agua fuerte y dura, pero después de pasar por el agua hirviendo se había vuelto débil, fácil de deshacer.

El huevo había llegado al agua frágil, su cáscara fina protegía su interior líquido, pero después de estar en agua hirviendo, su interior se había endurecido.

Los granos de café, sin embargo, eran únicos. Habían transformado por completo al agua.

—¿Cuál eres tú? —preguntó a su hija.

Cuando la adversidad llama a tu puerta, ¿cómo respondes? ¿Eres una zanahoria que parece fuerte pero que cuando la adversidad y el dolor te tocan, te vuelves débil y pierdes tu fortaleza?

¿Eres un huevo, que comienza con un corazón maleable? ¿Poseías un espíritu fluido, pero después de una muerte, una separación,

o un despido te has vuelto duro y rígido? Por fuera te ves igual, pero ¿eres amargado y áspero, con un espíritu y un corazón endurecido?

¿O eres como un grano de café? El café cambia al agua hirviente, el elemento que le causa dolor. Cuando el agua llega al punto de ebullición el café alcanza su mejor sabor.

Si eres como el grano de café, cuando peor se ponen las cosas, tú reaccionas mejor y haces que las cosas a tu alrededor mejoren.

unmensajeparati.wordpress.com/2006/09/19/%C2%BFzanahoria-huevo-o-cafe/

www.corazones.org/articulos/anecdotas/zanaoria_huevo.htm
www.youtube.com/watch?v=xvpfdXoA_dQ

Ejercicio de la clave 5:

Actividad fácil para niños entre 6 y 8 años con ayuda, y también para mayores de esa edad y adultos.

Siéntate con tu hijo y **explícale la diferencia entre persona reactiva y proactiva.** Si es menor de 10 años que escriba un cuento con las características exageradas de un proactivo y un reactivo.

Explica a tu hijo qué es la esclavitud y haced juntos una redacción sobre los dos tipos de sometimiento: la pérdida de la libertad de una persona frente a otra y la que sufre alguien poseído por su afán de tener dinero.

Ved en familia la película ***Cuentos de Navidad*** basada en el libro de Charles Dickens y sacad conclusiones todos juntos.

Si tienes un hijo adolescente pídele que te haga un anagrama parecido al que hemos visto anteriormente con las características de ambas personalidades. Debe identificar personas de su entorno que pertenezcan a una u otra clasificación. Él mismo debe incluirse en una de ellas y argumentar en qué basa su opinión.

Entre los dos debéis buscar soluciones para que una persona Re pase a ser Pro.



Un té para levantar el ánimo

En 2012 fui a Zanzíbar, una preciosa isla que pertenece a Tanzania, frente a la costa oriental de África, pero donde se respira la pobreza en cuanto se sale de los complejos turísticos. Nuestro grupo de doce personas entre familiares y amigos habíamos ido allí con bolígrafos, libretas y enseres varios para llevar a un poblado. Pedimos a un guía que nos acercara allí para entregarlos. Yo estaba un poco alejada del grupo cuando de repente se me acercaron unos niños. Me puse de rodillas y saqué un caramelo del bolsillo para ofrecérselo a uno de ellos a la vez que le daba un beso y un abrazo. Repetí la operación hasta que los caramelos se terminaron. Al levantar la vista se había formado una fila de niños frente a mí. No querían caramelos, sino besos y abrazos. Unos 20 minutos después, mis amigos y yo habíamos besado y abrazado al centenar de personas que vivían en el poblado perdido, bajo el sol de África. Cuando estoy triste pienso en aquel día y busco la frecuencia

de felicidad de mi espíritu para atraer lo bueno de la vida. Ese momento formado por 1.200 segundos es mi árbol de África. Lo he materializado en un árbol de mi jardín, y lo llamo «mi árbol de problemas». No puedo evitar tener problemas en mi vida diaria, pero estos no son de mi marido ni de mi hijo. No pertenecen a mi casa ni a mis amigos. Los cuelgo en el árbol del jardín cada noche cuando llego a casa y, por la mañana antes de salir, los recojo. Lo mejor de mi técnica es que cuando salgo a recogerlos, no hay tantos como me parecía la noche anterior.

Cuelga los problemas en el árbol y configura tu mente en positivo

@Fca_Serrano

Clave 6
¿Qué buscas…, seguridad o libertad?

Si estás preocupado
por caerte de la bicicleta,
nunca te subirás.
LANCE ARMSTRONG

Un barco en el puerto
está a salvo, pero los barcos
no fueron hechos para eso.
JOHN AUGUSTUS SHEDD

Nada es gratuito. Si tienes mucha libertad pierdes seguridad, si tienes mucha seguridad pierdes libertad. Son valores contrapuestos.



Punto de reflexión

El periodo de la Revolución Industrial, época donde se dieron los mayores cambios sociales, económicos y tecnológicos, entre los siglos XVIII y XX, generó una alta demanda de empleados en Europa y América.

Los Gobiernos de los países involucrados en la misma centraron sus esfuerzos en la educación de las masas para producir lo que se denominó «soldados laborales»: gente sin creatividad cuyo único objetivo era obedecer al superior y realizar su tarea sin involucrarse.

La mayoría de las escuelas e incluso las más prestigiosas universidades del mundo siguen el llamado «patrón prusiano».

El objetivo tras la obtención del título: buscar trabajo remunerado. No se puede criticar puesto que es para lo que se han formado.

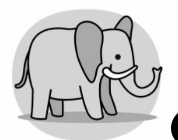


¿Sabías que...?

No todos los días aparecen empresarios de la talla de Thomas Edison, fundador de General Electric; Bill Gates, de Microsoft; Henry Ford, de la Ford Motor Company; Steve Jobs, de Apple… Pero fijaos, qué curioso, ¡todos tienen algo en común! Ninguno terminó sus estudios universitarios y

todos eran apasionados de su talento. Iniciaron los estudios, pero hicieron algo más. Acudieron a las aulas no para ser soldados con seguridad económica, sino para adquirir los conocimientos necesarios para desarrollar las habilidades que les llevarían a ser independientes financieramente hablando.

La independencia financiera es dejar de trabajar en el activo de otra persona, para comenzar a hacerlo en el tuyo propio. @Fca_Serrano



Consejo de elefante

Tú eres el arquitecto de tu vida y también el espejo en el que se miran tus hijos. Decide dónde deseas estar. Aunque te parezca mentira mientras tengas salud tienes esperanza para darle una vuelta a la tortilla de tu vida y, convertirla en un plato de gran gourmet. Fui feliz como funcionaria hasta que me percaté de que había otro mundo si derribaba el muro de mis creencias y conceptos en el que se había concebido mi existencia. Tomar decisiones no es fácil, probablemente es el momento más duro en la vida de cualquier ser humano. La incertidumbre es tierra de nadie. Cambiar de puesto de trabajo, irme a otra ciudad, dejar a mi pareja o seguir con ella, todo requiere un gran esfuerzo y bastante valentía. Y yo te pregunto: ¿eres feliz? ¿Estás donde soñaste estar hacer años? ¿Has cumplido tus objetivos?

La muerte se sentó en mi cama para darme la oportunidad de apreciar la vida. @Fca_Serrano

Cuando creí que la vida me abandonaba hice balance. En los sótanos del Hospital Materno Infantil de Granada, incomunicada y con iridio radiactivo en mi cuerpo me di cuenta de que no había exprimido el jugo de mi vida. Necesitaba amar, besar, abrazar, viajar, leer… Necesitaba vivir de nuevo, pero esta segunda vez de verdad. Pensé en lo que haría si tenía una única oportunidad de sobrevivir. Colgaría el miedo en una percha y pondría alas a mis sueños. Lo tuve muy claro: si superaba el cáncer resucitaría y sería consecuente conmigo misma. Opté por alejarme de la seguridad para alcanzar la libertad y con ella la felicidad.

Si moría era porque había vivido y lo había hecho intensamente.

Plantéate qué quieres para ti. Solo tú tienes la llave de tu éxito.

Si no arriesgas nada, lo arriesgas todo. Geena Davis



¿Sabías que...?

Se llama **Liu Wei** y es un joven pianista de origen chino de 23 años de edad. Toca el piano y fue descubierto en un concurso de talentos en China. Sin embargo, Liu es diferente. No tiene manos porque, a los 10 años, jugando con sus amigos, tocó un cable de alto voltaje y se electrocutó. Así que ahora toca el piano con los pies.

Su forma asombrosa de interpretar el clásico *Marriage d'amour* de Richard Clayderman, en el concurso *China's Got Talent* , logró conmover a todo el público y su actuación hizo que se le conociera en el mundo entero.

Suya es la frase:

> La gente como yo solo tiene dos opciones. Una es abandonar sus sueños, lo que nos llevaría a una rápida muerte, y la otra es luchar sin brazos para vivir una vida extraordinaria.

Entre la libertad y la seguridad, Liu eligió la libertad.

Ejercicio de la clave 6:

Para adolescentes y adultos.

Un buen ejercicio para realizar en familia o con un grupo de amigos.

Toma papel y lápiz y escribe una redacción en la que te posiciones en dos realidades de vida diferentes: funcionario y emprendedor.

Escribe también sobre las dos circunstancias que pueden darse: el éxito y el fracaso; y sobre el esfuerzo que hay que hacer para aprobar los exámenes y la posibilidad de no que no los pases.

Cuando uno decide emprender, tiene que tener presente que existen dos posibilidades: no conseguir el objetivo planteado y sí conseguirlo.

Debatir en familia todos los planteamientos tras la lectura de todas las redacciones en grupo. El ejercicio pretende vincular la toma de decisiones de seguridad o libertad a los hechos que se pueden producir en virtud de ellas.

Clave 7

Zona de confort

Si no te gusta algo cámbialo,
si no lo puedes cambiar, cambia tu actitud.
MAYA ANGELOU

Saber y no hacer, es no saber.
ROGER HAMILTON

No tengas miedo de crecer lentamente,
ten miedo de permanecer parado.
PROVERBIO CHINO

«Zona de confort» es un término que se atribuye a Stephen R. Covey.

En el área del coaching, se define como el conjunto de límites que, sutilmente, las personas confunden con su rutina existencial. No es otra cosa que el acomodo de las personas que no tienen valor para seguir nuevas iniciativas que les lleven a otros destinos. Es el área de lo que sabes, lo que manejas sin necesidad de ayuda. Moverte dentro de esa área te protege del mundo exterior.

El conformismo que se produce lleva al individuo a vivir resignado, compadeciéndose por no poder hacer más. La idea de hacer algo nuevo para mejorar no entra en los parámetros de este tipo de personas adaptadas a su rutina diaria.

La primera vez que escuché esta palabra no la entendí. Enseñar a nuestros hijos desde pequeños a salir de la zona de confort es prioritario. Sin embargo, cuando dejamos nuestras rutinas y probamos cosas nuevas no asumimos grandes riesgos, solo ampliamos nuestro horizonte y la zona de confort se expande.

En nuestra zona de confort hay personas que conviven con nosotros. Suelen ser nuestra familia y nuestros amigos más íntimos. Cuando tomamos una decisión que supone el abandono momentáneo de este área suele ocurrir que nuestros vecinos de zona —vamos a llamarlos así—, no están de acuerdo con nuestra decisión. El miedo a lo desconocido hace que se vean reflejados en nosotros y que, en ocasiones, intenten por todos los medios hacernos rectificar nuestra decisión.



Punto de reflexión

Hace diez años no me interesaba la economía porque no la comprendía. Tuve siempre la idea de que aquellos que trabajaban en bolsa eran economistas, y seguramente habrían adquirido sus conocimientos en esta materia a través de algún MBA que les facilitó la clave mágica del conocimiento para abrirse a ese mundo que a mí me parecía tan abstracto.

Pero todo cambió un domingo de hace siete años. En la revista dominical de un periódico vi un artículo sobre los *traders* e inversores bursátiles, «los jornaleros», los llamaban, ya que así se traduce el término inglés *trader*, o sea, personas profesionales que se ganan su jornal en la bolsa.

La historia que más me impactó fue la de un ama de casa que entre una actividad de la casa y otra escuchaba Radio Intereconomía y seguía con atención la actualidad económica. Se acostaba preocupada por si subían o bajaban las acciones de Inditex, y lo que comenzó como un hobby terminó por convertirse en su oficio. En poco tiempo, y trabajando a tiempo parcial, consiguió ganar más dinero que su marido, cuya jornada de trabajo era de sol a sol.

También me pareció curiosa la historia del carnicero del barrio, que sabía tanto de carne como de las acciones del Ibex 35, cuestión que seguía con verdadera pasión mientras despachaba sus filetes a las clientas. Su coche lo había comprado con los beneficios de la venta de sus acciones.

¿Por qué ellos sí y yo no?

Esa fue la pregunta que me hice.

Mi padre me enseñó hace años que: «si no posees todos los conocimientos sobre las cuestiones que te interesan, lo que debes de hacer es copiar a los grandes. Investiga cómo han trabajado ellos para llegar a sus metas, sigue su traza, y cuando hayas conseguido estar arriba, mejora lo que ellos hicieron».

Decidí salir de mi zona de confort. Era funcionaria en la Junta de Andalucía, tenía algunos ahorros y decidí emplearlos para alcanzar mi sueño, pero en casa la idea de que decidiese aprender a jugar en bolsa no fue bien aceptada. Se generó una lucha emocional entre mi ilusión por llevar a cabo mi deseo y la opinión que gratuitamente todos se encargaban de darme.

Creer en mí misma fue fundamental para enfrentarme a todos y ponerme el mundo por montera. Mi decisión estaba tomada y, si no me salía, al menos lo habría intentado. No hacer algo por miedo es la primera barrera que tenemos que aprender a derribar nosotros y enseñar a nuestra prole.

Ejercicio de la clave 7:

Para adolescentes y adultos. Toma papel y lápiz:

Para salir de la zona de confort primero tenemos que identificar que estamos en ella.

— Señala las actuaciones que forman parte de tu ZC en tu vida familiar.

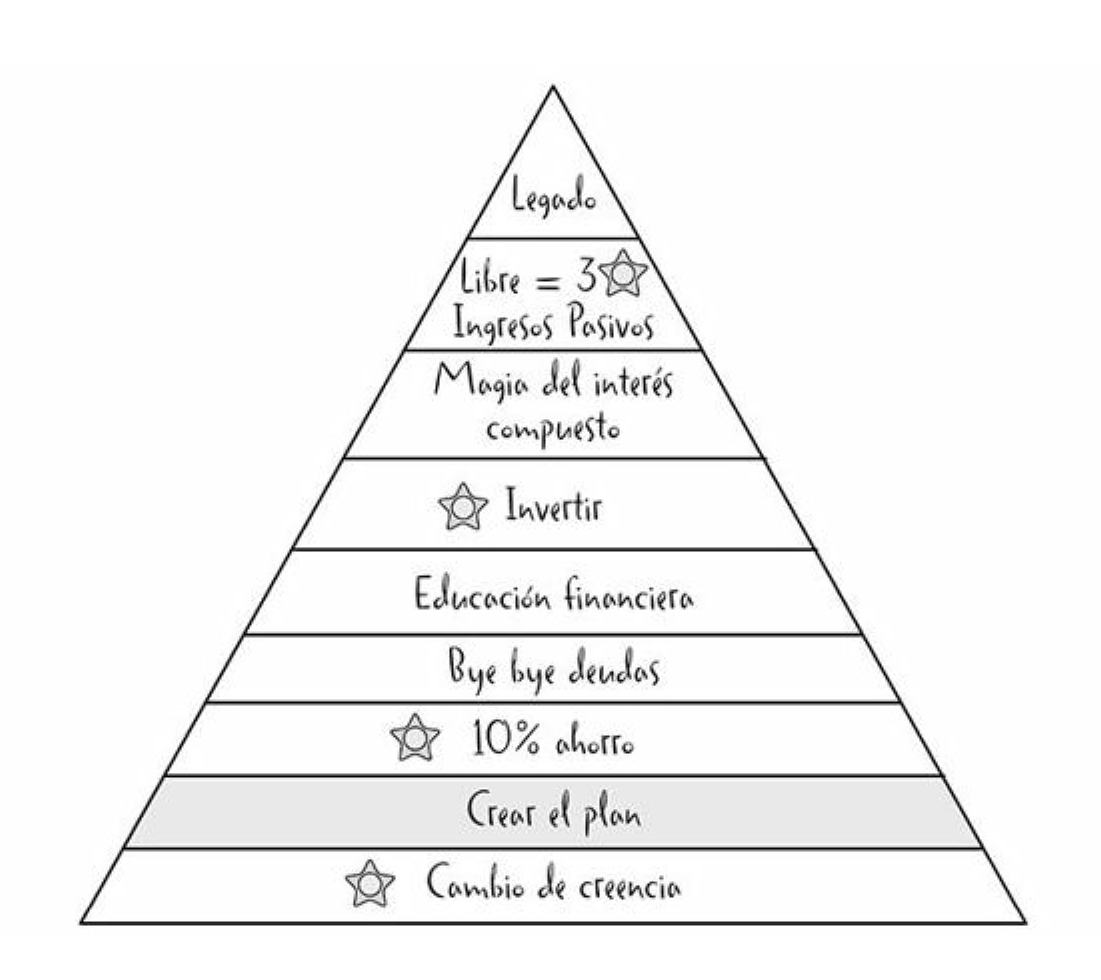
— Señala las actuaciones que forman parte de tu ZC en tu vida laboral.

— Señala las actuaciones que forman parte de tu ZC en tus momentos de ocio.

Al analizarlas tendrás una idea de cómo se originaron y cuánto tiempo tardaron en formarse. Ahora toca expandirla y para ello necesitas pasar al siguiente capítulo.

Está demostrado que se tarda 21 días en convertir un comportamiento nuevo en un hábito. ¿Lo intentamos? Si no reemplazamos los malos hábitos por otros positivos no conseguiremos abandonar la zona de confort.

SEGUNDO PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA: ELABORAR UN PLAN DE ACCIÓN



Clave 8
Quien tiene un plan tiene una meta

Un buen plan implementado hoy
es mejor que un plan perfecto
implementado mañana.
GEORGE S.PATTON

La visión sin acción es un sueño.
La acción sin visión es una pesadilla.
PROVERBIO JAPONÉS

MUÉSTRAME EL CAMINO

Marcada la meta que queremos alcanzar, sea de carácter emprendedor o de carácter económico, necesitamos trazar el camino que nos lleve a ella.

Nuestro objetivo es vivir de los recursos que generan nuestras inversiones. Para alcanzarlo necesitamos una hoja de ruta.

Los recursos con los que contamos y las necesidades que tenemos son los primeros obstáculos que tenemos que afrontar. Me llama la atención que si preguntas, la mayoría de la gente tiene claro lo que le gustaría hacer o lo que desea en la vida, pero muy pocos tienen un plan para alcanzar ese objetivo.



Necesitamos un plan y paciencia.

1. Hay que tener unos conceptos claros

Esto ayudará a elaborar el plan que nos permita alcanzar nuestra libertad.

- *Hay que hacer el cálculo de lo que ganamos e invertir el remanente*. El problema de la mayoría de familias es que se acostumbran a gastar todos los ingresos y no desarrollan una cultura de ahorro. Si gastaran solo lo que reciben todavía tendría un pase, pero la mayoría desea vivir por encima de sus posibilidades y se endeuda. Esto lleva a la muerte de la independencia financiera (desde ahora IF). ¿Qué ocurriría si mañana tu empleador decidiera prescindir de tus servicios? Si no has previsto esa situación con un colchón de ahorro tendrás una crisis económica personal, que es evitable organizando desde el inicio una derivación automática del 10% de tus entradas a una cuenta de alto rendimiento, en un banco que no cobre comisiones.
- *No tocar los beneficios al inicio* para permitir la magia del interés compuesto.
- *Seguir la ruta añadiendo la búsqueda de tres ingresos pasivos* que representarían el top 100 hacia nuestra IF. El objetivo es que lo generado por nuestro capital nos permita cubrir nuestra vida.

2. Tenemos que diversificar nuestros recursos

Lo podemos definir como «la colocación de nuestros recursos o inversiones en varias áreas». El objetivo es conseguir resultados diferentes que puedan cubrir las pérdidas con las ganancias en el caso de que las primeras se produzcan.

Vamos a dividir nuestros recursos ahorrados con esfuerzo en tres cestas diferentes; cada cesta tiene una misión especial y distinta de las otras:



- *Seguridad*

  La vida no es controlable y hechos externos a nuestra voluntad pueden colocarnos en una situación precaria en la que tener un fondo de reserva puede ser sustancial (una enfermedad sobrevenida, despido del trabajo, etc.). En esta cesta tenemos que cubrir nuestras necesidades de vida en un periodo comprendido entre seis meses y dos años.

  Esta cesta nos da tiempo de adaptación a la nueva situación no deseada. Para generar interés, este dinero debería estar en cuentas de alto rendimiento, cuentas de plazo fijo con o sin penalización, seguros, etc. Son inversiones en renta fija; es decir, que sabes lo que vas a ganar

al final del periodo en el que depositas tu dinero. La deuda que emite el Estado suele estar entre la inversión que se utiliza en este área.

- *Inversión*

  En esta cesta tenemos que poner el dinero que no vamos a necesitar y dejar que rinda beneficios a largo plazo. Generalmente es el capital que se suele mover en bolsa. Productos como fondos de inversión o acciones. Hay muchísimos tipos de inversión dependiendo del perfil que tengas. Sé que te puede parecer un mundo extraño y que no es para ti, pero es solo tu falta de conocimiento lo que te hace desconfiado. Las inversiones tienen un riesgo-rentabilidad que puede ser fácilmente controlable por nosotros. Todo está en aprender a usarlas. (Si eres torpe en la materia de inversión cualquiera de los dos libros que he escrito —*Escuela de Bolsa* y *Mueve tus ahorros y gánate un sueldo*— te darán luz en un mundo que está abierto a todos).

- *Sueños*

  Somos más productivos a la hora de conseguir la fórmula para alcanzar la IF si dejamos una porción para cumplir nuestros deseos. Si nos damos un capricho de tanto en tanto mantenemos alta la motivación. La mayoría desea algo material como un coche o ir de viaje a algún destino paradisíaco. El cumplimiento de ese sueño momentáneo usando parte del dinero ahorrado nos incentiva a seguir buscando la meta impuesta.

  Cuando no nacemos en el seno de una familia rica, no nos casamos con una persona acaudalada o no nos toca la lotería, solo la paciencia y un buen plan nos permitirán vivir en el futuro sin necesidad de trabajar.

Ejercicio de la clave 8:

Para niños, adolescentes y adultos. Para realizar en familia o con un grupo de amigos.

Toma papel y lápiz. Vamos a fabricar una hucha casera compuesta de cuatro botes de cristal del mismo tamaño. Los vamos a decorar con aspecto de animal y yo, por ejemplo, elijo la cebra. Voy a forrar los botes con un papel adhesivo sobre el que se pueda pintar. Con cartulina voy a hacer la cara y el cuello. Voy a poner una raya en la cebra para conmemorar el momento de su creación. Cada vez que deposite dinero en ella estaré autorizada a pintar otra línea más. Serán más grandes o pequeñas según sea la cantidad que deposite en cada bote. Mi cebra tiene un cuerpo de cuatro botes unidos por un cordón que se queda por debajo del papel adhesivo. Se llaman ahorro, inversión, ocio y caridad. Al ahorro va destinado el 40%, a la inversión el 20%, el 25% al ocio y 15% para beneficencia.

Tengamos en cuenta que los gastos de nuestros hijos no salen de sus ingresos; están cubiertos por los progenitores. Vamos a enseñarles desde pequeños que cuando no hay gastos lo mejor es ahorrar e invertir. Si aprenden, con el paso del tiempo los porcentajes dedicados a cada área irán cambiando. El dinero que ahorras cuando no tienes gastos te permitirá generar tu patrimonio en el futuro cuando sepas invertirlo.

Es de vital importancia crear la hucha-animal en familia y que se quede como una imagen para el futuro. Entre 9 y 10 años es un momento ideal para realizar esta práctica. Saca una foto conmemorativa del momento.

Clave 9

Quien tiene un objetivo está focalizado

Decide lo que quieres,
decide qué estás dispuesto a dar por ello.
Establece tus prioridades y ponte a trabajar.
H.L.HUNT

Mi objetivo profesional
es ganar tanto dinero
que alguien escriba esto por mí.
DIEGO CARRETTO

Muchas personas tienen objetivos genéricos de conseguir ser libres financieramente hablando. En realidad tienen un deseo de alcanzar dicha meta, pero no lo han concretado para hacerlo realidad.

La definición de un objetivo en la vida, ya sea para la consecución de una cierta cantidad de dinero como para alcanzar cualquier otra meta, es fundamental para conseguir que se haga realidad.

Tu vida es un viaje. Tienes que conocer tu destino para poder alcanzarlo. @Fca_Serrano

No solo necesitas conocer el destino, también tener una brújula para que no se produzca una desviación en la ruta.

Si tomamos un vuelo Madrid-Miami en cualquier compañía aérea nuestro comandante colocará el piloto automático pero estará siempre vigilando que no se produzcan desviaciones en el itinerario.

Cualquier tipo de anomalía en el trazado nos puede poner en otro destino diferente a Miami. Verificar y corregir el trayecto durante el viaje es de vital importancia para alcanzar la meta.

La habilidad es lo que eres capaz de hacer. La motivación determina lo que haces. La actitud determina lo bien que lo haces. Lou Holtz

¿Qué características deberían de tener nuestros objetivos?

Deben ser específicos y medibles

Juan dice: «Me gustaría ser rico». Es un objetivo genérico sin ningún plan.

Paco actúa: «Voy a realizar un negocio en los próximos 12 meses que me va a producir 30.000 €.

Dividiré en tres los 30.000 € poniendo 10.000 € en un broker y en formación bursátil para ganar un sueldo en bolsa. 10.000 € serán para abrir mi actividad de venta de vino por Internet al mercado chino. Los últimos 10.000 € los utilizaré para generar interés compuesto buscando productos financieros que me lo permitan. Mi objetivo es alcanzar los 100.000 € en cinco años».

Paco tiene un objetivo claro y lo organiza en el tiempo para su consecución.

Tienen que tener una perspectiva positiva

Juan dice: «Estoy cansado de no llegar a fin de mes, no quiero problemas». Su mente se focaliza en los problemas y estos solos no desaparecen.

Paco, por el contrario, adopta una postura positiva y dice: «Voy a generar una entrada automática o de ingresos pasivos que me permita ganar el 15% de mi renta actual y lo voy a conseguir en los próximos dos años». Esta meta está expresada en modo positivo.

Tienen que ser creíbles

Es inútil plantearse objetivos grandes, ya que la falta de concreción puede matar la posibilidad de alcanzarlo.

En realidad, cuando te propones este tipo de metas ni tú te las crees, y terminas por dar un giro de vuelta a tus creencias limitantes como excusa por no haberlo alcanzado. No podrás gestionar este deseo ya que tu mente no está entrenada.

En los cursos, cuando se pregunta a los alumnos cuánto quieren ganar operando en bolsa muchos te dicen un millón de dólares. Para mí no es un problema oír esa cifra. Millones de personas en el mundo ganan esa cifra, o incluso más, anualmente. El problema radica en que ese alumno gana mensualmente 1500 €. Su mente no está preparada para dar el salto de 1500 € al mes a 1.000.000 dólares al año.

Es importante tener un objetivo creíble, por ejemplo: «Voy a trabajar para tener, dentro de un año, unas entradas automáticas o ingresos pasivos de 1.500 € al mes».

Tienen que motivarte

Una persona que gane 3000 € al mes no se va a motivar por conseguir 100 €. La motivación suele ir relacionada con tu deseo de adquirir algo material o bien por una situación particular concreta.

Los cursos que imparto de bolsa en España me motivan por dos causas:

— Formo personas que tienen como meta su libertad financiera. Cuando lo consiguen me cuentan sus éxitos, hablamos sobre su evolución en el *trading* y compartimos experiencias que nos enriquecen a ambos.
— Mi empresa cede parte de los beneficios a la ONG que apoyamos en Burkina Faso. Abrir pozos de agua, organizar la adopción de niños para que vayan a la escuela, apoyar a jóvenes para que puedan ir a la universidad, adoptar de leprosos que están marginados por su condición… son algunas de las tareas que se llevan a cabo con el dinero que mis alumnos pagan por su formación. También colaboro con la investigación contra el cáncer, enfermedad con conozco en primera persona.

No necesito trabajar. Hace años seguí las pautas que te explico en este libro para ser libre. No soy millonaria pero tampoco soy pobre. Soy rica en tiempo y tengo dinero suficiente para vivir como yo quiero. Tengo el equilibrio de no necesitar dinero para cubrir mis necesidades y alcanzar mis sueños.

Desde hace años solo hago aquello que me motiva, y solo pierdo mi tiempo con aquellos que me llenan. He eliminado las personas tóxicas de mi vida, y me centro solo en tener felicidad cada día e intentar hacerla llegar a los demás.

Cuando doy recibo mucho. No son bienes tangibles. Se me devuelve entusiasmo, ilusión, confianza por parte de las personas a las que enseño a moverse en los mercados. Con Burkina Faso me siento satisfecha pensando que derivo la frialdad del mercado bursátil a la calidez de un niño africano que beberá agua y no recorrerá 15 kilómetros diarios para ir a la escuela. Es mi pequeña venganza contra un sistema que hace a los ricos más ricos y a los pobres más pobres.

Ojalá tú, mi querido lector, tras la lectura de este libro te plantees que hay una realidad distinta a la tuya y trabajes para alcanzarla. Y si perteneces al grupo que conoce el secreto de la libertad económica, ojalá te muevas para ayudar a los demás.

Encontrar tu motivación te permitirá derribar la muralla del fracaso y subir la escalera hacia el éxito.
@Fca_Serrano



¿Sabías que...?

La mujer que subió al árbol y cambió el bosque

Me precio de tener entre mis amigas a Inma Sanchís, columnista de «La Contra» de *La Vanguardia*. Tras la entrevista que me hizo el 4 julio del 2012, se quedó en mi vida. Es una gran contadora de historias y ha entrevistado a todo aquel con algo que decir que, por trabajo o placer, desembarca en la Ciudad Condal. Cuando voy a Barcelona siempre intento quedar con ella, ya que un solo café puede dar lugar a conocer una historia maravillosa contada desde la experiencia de una mujer que empezó como cronista de guerra. De todas las que me ha relatado hasta hoy, la que más me ha impactado ha sido la de *Luna*. Recuerdo que no pude contener las lagrimas al final de su relato.

Luna es una secuoya milenaria que creció en la ciudad de Stanford, en California. Cuando Cristóbal Colon descubrió América la secuoya cumplía 500 años. A finales de 1997 su tronco contaba con más de mil anillos. Pero un día, la Pacific Lumber Company asaltó las 60.000 hectáreas de bosque de secuoyas con sus motosierras para comenzar las labores de deforestación de una zona de alto valor ecológico. Julia Butterfly Hill, ecologista de 23 años, se encaramó a las ramas de *Luna* para detener lo que parecía inevitable y lo consiguió: impidió que lo talaran. Lo que empezó siendo una acción que duraría 15 días, tras los cuales la sustituiría otro activista, duró 738 días. Durante todo ese tiempo, Julia vivió en las ramas de *Luna* sin poner un pie en el suelo. Tras muchas conversaciones con las partes interesadas y las autoridades, la compañía maderera indultó a la secuoya y a todos sus parientes vecinos.

Nadie tiene derecho a robar el futuro para conseguir beneficios rápidos en el presente. Hay que saber cuándo tenemos suficiente… Julia Butterfly Hill en su libro El legado de Luna.

La vida en el árbol fue dura: Julia aguantó las inclemencias del tiempo, el frío, el miedo, épocas en que no llegaba la comida, ni las medicinas, porque la compañía maderera impedía que llegaran los demás ecologistas para que Julia desistiera en su empeño.

Pero finalmente hubo paneles solares para cargar el móvil y conceder entrevistas desde la copa del árbol; tenía cubos para recoger agua de lluvia para beber y lavarse. Llegaron hasta allí las televisiones con sus satélites para emitir en directo el testimonio de Julia; aparecieron famosos que se subieron al árbol en señal de apoyo, como Joan Báez o Woody Harrelson, y se retransmitió todo en directo para captar adeptos.

Durante seis días la compañía permaneció inmutable y se dedicó a quemar bosque alrededor de *Luna*. El humo no dejaba respirar a Julia y sus ojos padecieron las consecuencias. En la entrevista con Inma admitió sentirse amargada y al borde de la locura. Solo encontraba consuelo en pensar en los que perderían sus viviendas por la tala del bosque y en que ella podía impedirlo.

El 18 de diciembre de 1999 Julia bajó de *Luna.* Tenía los pies encallecidos y las manos verdes del moho. El mundo entero pudo verla en un gran acto seguido por los medios más importantes. Alcanzó con éxito su objetivo; un objetivo que no era económico, sino de respeto a la naturaleza, y que dio lugar a un compromiso medioambiental por parte de la compañía maderera de cara al futuro. La empresa no taló *Luna*, que sigue observando majestuosa cómo el hombre transforma el mundo a sus pies.

Creer en ti y en tu objetivo te da fuerza para alcanzarlo aunque parezca imposible. @Fca_Serrano

Nunca se es demasiado joven para tener grandes sueños. @Fca_Serrano

Ejercicio de la clave 9:

Para niños, adolescentes y adultos. Se puede realizar en familia o con un grupo de amigos. Toma papel y lápiz.

Elige tres cosas que quieras conseguir en los dos próximos años. Hay que anotar el valor económico que tiene. Este ejercicio tiene que servir para que el niño, adolescente o adulto se dé cuenta de cuánto trabajo conlleva adquirir ese bien en concreto. Si el niño desea una bici va a tener que emplear muchas horas para conseguirla. Tal vez el adolescente desea ir a un concierto en otra ciudad y el padre quiere cambiar de coche. Todos en familia deberían ponerse una meta y trazar un camino. El que todos sean conocedores de los deseos del resto de la familia puede ayudar a dar ideas y sobre todo a valorar el esfuerzo y las etapas a seguir.

Los objetivos y las metas podrían estar en un panel o en un cartón en la cocina. Que sea muy visible y donde se ponga semanalmente el paso a seguir para conseguir el objetivo semanal.

Por ejemplo: El niño que desea la bici, tras leer un libro, decide venderlo en la tienda de segunda mano o presta sus servicios a otro compañero a cambio de algo de dinero. Cualquier idea que genere una ganancia debe apuntarse en el tablón y llevar un seguimiento de lo ahorrado y lo que falta para el objetivo.

Clave 10
Querer es poder

El éxito no necesita disculpas
y el fracaso no acepta excusas.
NAPOLEON HILL

No pienso que haya alguna otra cualidad
tan esencial para el éxito como la perseverancia.
Puede superar casi todo, incluso a la naturaleza.
JOHN D.ROCKEFELLER

LA FUERZA DEL DESEO

Tal vez esta sea una de las llaves más poderosas en la vida de un ser humano. Desear algo hasta el punto de obsesionarse con su consecución.

De todas las historias de éxito que conozco cuyos protagonistas han vivido esta obsesión, hay una que tengo como máximo ejemplo: la del gran Thomas Alva Edison, inventor prolífico, que desarrolló la bombilla, entre otras cosas, aunque en el colegio, un profesor había dicho de él que era demasiado estúpido para aprender nada. Entonces su madre decidió sacarlo del colegio y enseñarle en casa. A los 10 años tenía instalado en el sótano su primer laboratorio de química. Se dice que fue él quien dijo que la genialidad es «un 1% de inspiración y 99% de transpiración».

Cuando presentó su bombilla al mundo llevaba muchos fracasos a sus espaldas. Un joven periodista le preguntó qué sentía sobre el fracaso. Su respuesta fue…

No fracasé. Solo descubrí 1000 formas diferentes en las que el invento no funcionaba.

Alcanzar la independencia financiera requiere de esta llave en grandes dosis. Solo si te concentras en el deseo de alcanzar tu meta encontrarás las energías para recorrer el camino.

El primer paso hacia la riqueza es desearla. No basta con querer tener éxito para alcanzarlo, tienes que obsesionarte. Planear el modo y ejecutar tus planes.

Para Napoleón Hill —nacido a finales del siglo XIX, es considerado el escritor de autoayuda más prestigioso del mundo—, el modo en que el deseo de riqueza se convierte en su equivalente financiero requiere de seis pasos prácticos.

1. Determinar la cantidad exacta de dinero que deseas

En los cursos de bolsa preguntamos a los alumnos por qué han venido y qué desean conseguir con su formación. La mayoría contestan que tener un plan B y, poder ganarse un sueldo. Cuando se les pregunta por la cantidad que desearían obtener mensualmente las respuestas son de lo más variopintas, pasando desde trescientos a varios millones de euros. Las expectativas difieren en virtud de las necesidades que esperan cubrir con sus ganancias bursátiles: pueden ser perentorias, como la

hipoteca o el colegio de los niños; o lúdicas, como viajes y coches deportivos.

2. Decidir qué vas a dar a cambio

«Nadie regala duros por pesetas» decía mi abuela. Era el refrán que utilizaba cuando ingenuamente le solicitaba algo sin contraprestación. En el caso de la formación bursátil tienes que saber cuánto tiempo le vas a dedicar al estudio de la teoría y a los ejercicios en simuladores antes de lanzarte al mundo real.

3. Establecer una fecha definitiva en la que alcanzar la cantidad de dinero deseada

Tener metas cercanas y asequibles ayuda a la realización de tu sueño.

4. Crear una hoja de ruta o plan y ponerlo en marcha de inmediato

Esta fase supone programar la ejecución.

5. Escribir una declaración en la que figure lo siguiente:

La cantidad de dinero a conseguir, la fecha límite, lo que vas a dar y la hoja de ruta a seguir. En pocas palabras, el resumen.

6. Leer la declaración por la mañana antes de empezar tu vida normal y por la noche antes de dormir

Cuando recorría mi camino para convertirme en operador bursátil intradiario, focalizarme en mi objetivo fue vivtal para alcanzarlo.

Siempre me ha gustado viajar y una meta tangible era poder costearme un viaje a un sitio lejano. Colocar fotografías de mi destino me ayudaba a recordar por qué estaba formándome y adquiriendo conocimientos.

El deseo de ser libre para poder hacer con mi tiempo lo que quisiera y tener capacidad económica para permitirme mis sueños era lo suficientemente fuerte para sobrellevar los sacrificios y superar los obstáculos del camino.



Punto de reflexión

El punto de inflexión de las trayectorias de las personas de éxito suele ir precedido de un fracaso o mal comienzo. Son los momentos de crisis los que te presentan al «otro yo» que hay en ti.

Napoleón Hill tuvo un hijo sin oídos.

A pesar de haber sido desahuciado por los médicos, su padre se aferró al hecho de que su hijo percibía levemente la música del gramófono. Desde pequeño le convenció de que su discapacidad era una virtud. Años atrás, Napoleón había escrito la frase: «Las únicas limitaciones son las que hemos creado en nuestra propia mente».

El destino le había puesto a prueba al poner una limitación física, que no mental, a su hijo y él

estaba dispuesto a superarla a su lado. Su objetivo era que su hijo considerara su sordera no como una limitación sino como un activo de gran valor.

Le animó a vender periódicos en la calle mostrando su discapacidad y resultó que los transeúntes le compraban antes a él que a su hermano colocado en la otra esquina de la calle.

El deseo que inculcó en su hijo de oír a pesar de la falta de orejas superó la desavenencia con la madre naturaleza. La fe que su hijo depositó en él fue en parte responsable de sus buenos resultados. La audición de su hijo mejoró con los ejercicios que efectuaban juntos diariamente.

Cuando el hermano mayor deseaba algo pataleaba para conseguirlo; cuando el pequeño sordo tenía un deseo, planificaba cómo conseguirlo.

El deseo empezó a pagar dividendos. De mayor su hijo sordo se convirtió en ejecutivo de una empresa multinacional de audífonos y ayudó con su experiencia a millones de personas.

Me pregunto qué pasaría si fuésemos capaces de inculcar el deseo de ser libres financieramente hablando en nuestros hijos y les diésemos las herramientas para llevarlo a cabo tutorizados por nosotros, conocedores del camino a seguir.

Está demostrado que aquellos que son felices con lo que tienen no buscan conflictos. Tal vez, y digo solo tal vez, sería la solución a muchos de nuestros problemas: tener cubiertas las expectativas económicas que nos permitieran vivir como deseamos.

Napoleón Hill es uno de mis ídolos y esta es una de las frases que él ha dicho que más me gustan: «El deseo ardiente de ser y de hacer es el punto de partida desde el cual debe comenzar el soñador. Los sueños no nacen de la indiferencia, la pereza o la falta de ambición».



¿Sabías que...?

La realidad supera a la ficción
Ejemplo de superación personal y de la fuerza del deseo

—Papá, ¿harías un equipo en la maratón conmigo? —preguntó un hijo a su padre.

—Sí —respondió el padre.

Fueron a la maratón y la completaron juntos. Padre e hijo fueron juntos a otras maratones, el padre siempre respondía que «sí» a las solicitudes de su hijo de ir juntos a las carreras.

Un día, el hijo preguntó a su padre:

—Papá, ¿participamos juntos en el Ironman?

El padre respondió afirmativamente.

El triatlón Ironman, que se celebra desde 1977 en Hawái, consiste en 4 kilómetros nadando en el mar, 180 km en bicicleta y, termina con 42 km de carrera a pie por la costa de la isla de Hawái, la isla más grande (Big Island) del archipiélago.

Este hecho no tendría mayor relevancia si no fuese porque los triatlón son las pruebas más duras del mundo y, porque esta historia tiene como protagonistas a Dick Hoyt (padre) y a Rick Hoyt (hijo), que tiene parálisis cerebral.

La historia comenzó hace 50 años cuando el parto de Rick se complicó al quedarle el cordón umbilical enroscado alrededor del cuello, dañándole el cerebro de forma permanente e dejándole sin control de sus miembros.

—Será un vegetal el resto de su vida —anunciaron los médicos a Dick Hoyt y a su esposa Judy.

Les recomendaron que cuando cumpliera nueve meses lo ingresaran en una institución.

Pero los padres de Rick no tenían intención de abandonarle. Para empezar, Dick se dio cuenta de que Rick lo seguía con los ojos cuando se movía de un lado a otro. Al cumplir 11 años, lo llevaron al departamento de ingeniería de la universidad de Tufts, en Boston.

—Creo que hay algún modo de comunicarme con mi hijo —les dijo Dick.

—Nada sucede en ese cerebro —respondieron los especialistas.

—Cuéntenle un chiste —dijo Dick.

Los especialistas de la Universidad le contaron una gracieta al niño y Rick sonrió.

Al darse cuenta de que tenía sentido del humor, todos comprendieron que sí tenía inteligencia y sí le funcionaba el cerebro. Después de eso, lograron enseñarle a manejar un ordenador, cuyo cursor el niño controlaba con un lado de la cabeza y así consiguió comunicarse con sus padres.

Luego lograron que le aceptaran en un instituto de enseñanza normal. Allí, un compañero de clase quedó paralizado por un accidente de coche y Rick le dijo a su padre que quería participar en la carrera que se había organizado para recoger fondos para el compañero. Quería demostrar a su amigo que había vida después de un accidente.

¿Cómo iba Dick, quien se autodefinía como un jugador de póker, y que en su vida había corrido más de un par de kilómetros, a empujar la silla de su hijo durante casi 10 km? Y, sin embargo, lo intentó.

—Entonces me convertí yo en el incapacitado —diría Dick en alguna entrevista—. ¡Estuve dolorido durante dos semanas!

Durante los últimos 35 años, Dick ha empujado y tirado de su hijo por todo Estados Unidos, cruzando cientos de líneas de meta. Cuando la carrera es a pie, Dick corre y empuja la silla de ruedas de Rick. Cuando la carrera es en bicicleta, Rick va en un asiento especial sujeto en la parte de delante. Cuando la carrera es a nado, Rick va en una pequeña balsa, estabilizada firmemente, que empuja Dick.

Hoy Dick ronda los setenta años y está jubilado. Fue teniente coronel en las Fuerzas Aéreas de Estados Unidos. Rick, a pesar de su parálisis, se graduó en la Universidad de Boston en Educación Especial. Compitieron en numerosas carreras y dan charlas motivacionales.

Pero la historia no acaba ahí. En una de las carreras, Dick sufrió un ataque al corazón, aunque no muy severo. Los médicos descubrieron que una de sus arterias estaba obstruida en un 95%.

—Si no hubieras estado en tan excelente forma —le dijo uno de los médicos que lo atendía —probablemente hubieras muerto hace 15 años.

De alguna manera, Dick y Rick se salvaron uno al otro.

Cuando le preguntan a Rick qué es lo que más desea en el mundo, siempre contesta lo mismo:

—Que mi padre se siente en mi silla y que yo lo empuje aunque sea una sola vez…

Esta información sobre la familia Hoyt ha sido extraída de Wikipedia.

No dejes de ver el link de la historia motivacional más bella del mundo. www.youtube.com/watch?v=8UhuP6uJFtM

Rendirse es el primer peldaño al fracaso. Desear tu objetivo el primer escalón al triunfo.

Ejercicio de la clave 10:

Para niños entre 10 y 14 años.

En estas edades una de las mayores ilusiones es ir a un parque temático. Siéntate con tu hijo y haz una planificación de cuánto cuesta ir al parque de ocio en cuestión: billete de bus, hotel si fuese necesario, entrada y gastos de un día.

Es un objetivo a largo plazo, que hay que sufragar con trabajos y venta de cosas. Labores domésticas de casa en las que se ayuda, lavar el coche a los familiares y amigos, venta de juguetes en las tiendas de segunda mano, hacer pulseras y venderlas, venta de zumos y dulces, etc. Cualquier idea que produzca dinero y que sirva para conseguir un objetivo que puede estar a un año vista.

Pintaremos un termómetro en la pared de la habitación y lo iremos marcando a medida que vayamos alcanzando las etapas.

Clave 11
Cómo afrontar los problemas

Ningún problema importante
puede ser resuelto desde el mismo nivel
de pensamiento que lo generó.
ALBERT EINSTEIN

«Los problemas llegan sin avisar y, sobre todo, cuando menos lo esperas», eso decía mi abuela. De sus sabias palabras saqué una conclusión: si van a venir, mejor estar preparado para darles solución.

Pueden ser de diversa índole. Algunos serán sentimentales y estarán relacionados con nuestras relaciones con otras personas —que quizá no sean exactamente como nos gustaría que fuesen—; otros serán laborales y nos colocarán en la disyuntiva de seguir profesionalmente donde estamos o aspirar a algo más; o incluso puede ocurrir que perdamos nuestro empleo. La concecuencia económica que conlleva esta última situación puede afectar al estado anímico produciendo estrés, depresión y ansiedad. De todos ellos, los que están relacionados con la salud son los más complicados de superar y requieren una gran fuerza mental.

Las personas de éxito no afrontan los problemas como el resto de la masa, ellos tienen un protocolo. Igual que el cirujano, al llevar a cabo una intervención quirúrgica, tiene prevista la posibilidad de algún problema durante la misma y cómo corregirlo siguiendo unos parámetros, las personas de éxito tienen una visión diferente del problema. Mi abuela también decía que todo tiene solución menos la muerte. Por tanto regodearse en el problema es una pérdida de tiempo. Busquemos la solución aunque en ocasiones no nos guste.

Veamos cómo piensa un rico y cómo actuaría ante un obstáculo.

1. Si el problema escapa a su área de conocimientos, buscará ayuda en los especialistas en la materia. Eso no significa que haga lo que dice el especialista, pero sí adquirirá el conocimiento del que carece.
2. Cambia el enfoque y no se centra en lo negativo. Un rico se concentraría en la parte positiva que conlleva la nueva situación. Si piensas solo en lo negativo, lo único que conseguirás es hacer más grande el problema y no encontrarás la salida.

Céntrate en cómo solucionar el problema y no en el obstáculo en sí.

3. Hay que mantener una actitud positiva de resolución de conflictos. Es así como actúan los grandes, tras analizar las causas y las consecuencias. El pensamiento positivo tiene un poder psicosomático en nuestro organismo. Las personas de éxito no se paralizan ante las trabas. ¡Actúan!

Un pensamiento positivo es cien veces más poderoso que uno negativo.

4. Mira el problema como una oportunidad que se abre ante ti y que no te habías planteado o, tal vez, no habrías tenido el coraje de afrontar si esta situación no se hubiese presentado.

Todo tiene solución, no te des por vencido.



Punto de reflexión

Sin problemas la vida sería muy aburrida. Los problemas están para utilizarlos en nuestro favor y mejorar cada día. El problema es tu enemigo y tienes que tratarlo como un reto, siendo tú más inteligente, utilizando toda tu capacidad —que es inmensa— y no dejándote vencer. Simplemente porque ¡tú puedes!

Esta enseñanza, que es trasladable a toda nuestra existencia, la vamos a centrar en el objetivo de este libro: enseñar a nuestros hijos el espíritu de ser independientes financieramente hablando. No podemos esperar a que se vean necesitados de dinero para que aprendan a reaccionar. Al contrario, como si de un problema de algebra se tratase, tenemos que colocarles ante situaciones de revés económico que requieran soluciones inmediatas.



¿Sabías que...?

«Mi propio negocio me ha enseñado que, si quieres hacer algo, nunca debes dejar que nadie te diga que no puedes».

Con 15 años **Amanda Loyola** perdió a su compañera de juegos, su perrita Princess, víctima de un cáncer.

Amanda empezó a investigar cuál era la composición de los alimentos de las mascotas. Su padre había escapado de las favelas de Río de Janeiro y acabó en las cocinas de un Burger King en el barrio de Brooklyn, de Nueva York. Desde pequeña oyó decir a su padre que todo era posible en América. La curiosidad de Amanda le permitió descubrir que la comida para perros posee carne roja en grandes cantidades y que esto puede ser perjudicial para su salud. Cuando lo descubrió, quiso evitar que otros perros tuviesen la misma suerte que el suyo, de modo que no paró hasta que logró

crear unos alimentos vegetarianos preparados a base de mantequilla de cacahuete que envasaba en los tarros vacíos de los potitos de su hermano menor. A los 16 años fundó EcoDog Treats, que actualmente factura miles de dólares al año. El fallecimiento de su animal de compañía puso el ingenio de Amanda a trabajar. Gracias a su dolor juvenil por la pérdida de Princess miles de perros viven mejor hoy día en Estados Unidos.

El apoyo de su padre fue fundamental para que Amanda pusiese en marcha su negocio.

Busca siempre una solución a tus problemas. Pueden ser de ayuda para otras personas y las puertas de tu futuro.

Ejercicio de la clave 11:

Para niños entre 5 y 10 años.

Es necesario que entienda que a veces los problemas no se resuelven solos y que pedir ayuda a los demás puede ser una buena opción. Plantéale un problema en relación con sus hermanos o sus primos y que te busque una solución. Igualmente si está de vacaciones en un campamento de verano y no tiene el dinero que necesita para adquirir algo, haz que piense qué servicio puede hacer o cómo actuaría para resolver su situación.

Si tus hijos son mayores de 10 años sitúalos ante problemas economicos de la vida diaria y cómo los resolverían. Tienes que despertar su ingenio para que busquen soluciones.

No te ahogues con los problemas, respira hondo y haz una lista con cinco soluciones posibles que esten al alcance de tu mano.

Clave 12
El primer paso…, momentum

Saber no es suficiente, debemos aplicar.
Querer no es suficiente, debemos hacer.
JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Un viaje de cientos de kilómetros
comienza con un solo paso.
CONFUCIO

Tener una idea no es en sí misma la clave del éxito. Una idea puede poner las bases de tu camino a la meta, pero se necesita energía para llegar al objetivo marcado; por ello ser paciente no basta, tienes que mover ficha en pro de tu idea y propiciar que se den los hechos para que tu deseo se cumpla.

Debes usar tu energía y poner tu idea en movimiento.

No es nada común que una persona que haya conseguido su independencia financiera lo haya hecho por azar. Ser concienzudo y pensar en todos los pequeños detalles, tanto a favor como en contra de la idea que se quiere llevar a cabo, es primordial para obtener un resultado.

El tiempo que transcurre entre la generación de una idea y que esta produzca frutos normalmente es bastante largo.

Tal vez no hayas oído en tu vida la palabra *momentum*. La usan los deportistas y también los emprendedores. Para Donald Trump es la segunda clave del éxito.

¿QUÉ ES Y CÓMO SE GENERA *MOMENTUM*?

Momentum es una palabra que se utiliza para resaltar una etapa de crecimiento exponencial en un negocio.

La única forma de alcanzar con éxito un objetivo es a través de la creación de estos periodos de crecimiento continuado.

Se genera en base a una variable:

- La masa del cuerpo: lo difícil es poner el cuerpo en movimiento. Dar el primer paso.
- El tiempo y la velocidad: tienes que actuar con velocidad para emprender las acciones que te has marcado hasta el objetivo a conseguir. Saber gestionar el tiempo y no perderlo es de vital importancia. Alcanzar el estado *momentum* no ocurre de un día para otro, no nace espontáneamente. Cuando por leyes físicas un cuerpo se pone en movimiento es difícil detenerlo. Has alcanzado la M.

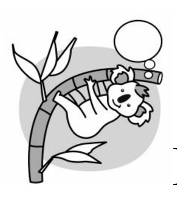
¿CUÁLES SON LOS PASOS A SEGUIR?

Primer paso: Define claramente tus metas y objetivos. Tener metas claras, específicas, desafiantes y medibles. Para la consecución de la independencia financiera con *momentum* esto es de vital importancia.

Segundo paso: Establece un plan de acción diario en el que le dediques, cuando menos, dos horas cada día. Si estás construyendo tu futuro con el objetivo de generar un ingreso pasivo (que el dinero trabaje por ti y no al revés), ¿vale la pena dedicarle un mínimo de dos horas al día? ¡Creo que sí!

El tiempo es un factor determinante en la generación de *momentum*.

Un buscador de *momentum*no espera a que llegue el tiempo perfecto para pasar a la acción…, lo busca. Aprovecha el presente para llevar a cabo las acciones que generen su futuro de éxito.



Punto de reflexión

Mi abuela a *momentum* lo habría denominado «No te quedes sentado, nadie va a venir a buscarte a tu puerta».

Muchos de mis alumnos vienen a mis cursos de bolsa pensando en hacerse ricos de la noche a la mañana influidos por las películas sobre Wall Street.

Convertirse en operador bursátil intradiario partiendo de cero es posible. Yo soy el mejor ejemplo. Sin embargo, tuve que montar mi negocio en casa siguiendo los patrones de *momentum*. Mi objetivo era convertirme en *trader* en un plazo máximo de cuatro años, lo que denominé «mi nueva titulación universitaria». Para alcanzar mi meta tenía que plantearme este objetivo acompañado de un plan en mi línea del tiempo.

Sin tener ningún conocimiento de bolsa y deseando formar parte de las personas que viven de ella, necesitaba urgentemente formación. Dediqué varios años a conseguirla dentro y fuera de España. Sudamérica y Estados Unidos fueron los sitios elegidos. Empleé más de dos horas diarias de estudio. Recuerdo en ocasiones tener los ojos rojos de tanto mirar gráficos. Pero es que nadie iba a venir a mi casa para hacer mi sueño realidad. Era un gran reto y decidí tomar «el toro por los cuernos». Un primer paso y un plan me llevaron a donde estoy hoy.



¿Sabías que...?

Cuando Nike cumplió su 25 aniversario lanzó una campaña con el eslogan «*Just do it*». La frase ha pasado a convertirse en un icono dentro del mundo deportivo.

Tres palabras que, según especialistas en marketing y publicidad, han sido el mejor lema de una marca en la historia.

Pero, ¿qué significan estas palabras?

Si traducimos *just do it* al español significa algo similar a *«solo hazlo»*.

Un aviso directo. No importa la dificultad ni el momento, tampoco el resultado, no importa nada, solo hazlo.

El especialista en publicidad que creó el eslogan se inspiró en Gary Mark Gilmore, condenado a pena de muerte por el asesinato de dos personas. El caso fue muy polémico, ya que su ejecución fue la primera después de que se volviese a instaurar la pena de muerte en Estados Unidos en los años setenta del siglo XX. Cuando fue colocado en la silla eléctrica para su ejecución, con los ojos vendados y a punto de morir le preguntaron a Gary Mark Gilmore por sus últimas palabras y este contestó: «*Let's do it*» que, traducido viene a ser algo así como «Hagámoslo».

El encargado del *marketing* de Nike cambió una palabra y lanzó el mejor eslógan de la historia: *«Just do it»*.

Ejercicio de la clave 12:

En todas las familias las madres tienen problemas para que sus hijos ordenen sus habitaciones, especialmente en la adolescencia. Hagamos de ello un ejercicio financiero.

Lo habitual en un adolescente medio es querer que su habitación sea su santuario, y no le importa nada que reine el desorden absoluto. Por supuesto, no todos los jóvenes son iguales, pero en el caso de que uno de tus hijos pertenezca a este gremio, solo el miedo al castigo hará que se ponga en movimiento para arreglar el cuarto. En ocasiones empezar por la cama, que es lo que más espacio ocupa, hace que el aspecto del cuarto mejore. Empezó *momentum*. Cuando vemos que una parte del trabajo está hecho es más fácil continuar con lo siguiente. La mesa de estudio, el armario, etc. Incluso al final, hasta el adolescente se alegra de haberse esforzado un poco. Costó comenzar, se dio el primer paso, y se generó *momentum*, era más fácil continuar que parar.

Adolescentes

Haz este ejercicio con el hijo más rebelde de casa. Puede ser con el orden en la habitación o con cualquier otra cosa que afecte a la paz familiar. Pídele que te explique por escrito, o de viva voz, cómo se sintió tras el ejercicio. Pregúntale qué esquema mental ha seguido para resolver el problema. En qué se basó para arreglar unas cosas antes que otras.

Niños

Pide al más pequeño de casa, cuando esté viendo su programa favorito, que deje la televisión para cumplir con una obligación, por ejemplo, los deberes. Al principio el esfuerzo será

sobrehumano, pero cuando aprenda que la decisión de hacerlo es suya y que una vez empezada la tarea es mejor seguir que abandonar, habrá generado *momentum.*

Adultos

Si eres adulto traslada el ejercicio a tu vida diaria. Ponte el objetivo de hacer deporte a primera hora de la mañana, llamar a alguna persona a la no has devuelto una llamada, empezar hoy algo que dejas todos los días para mañana…

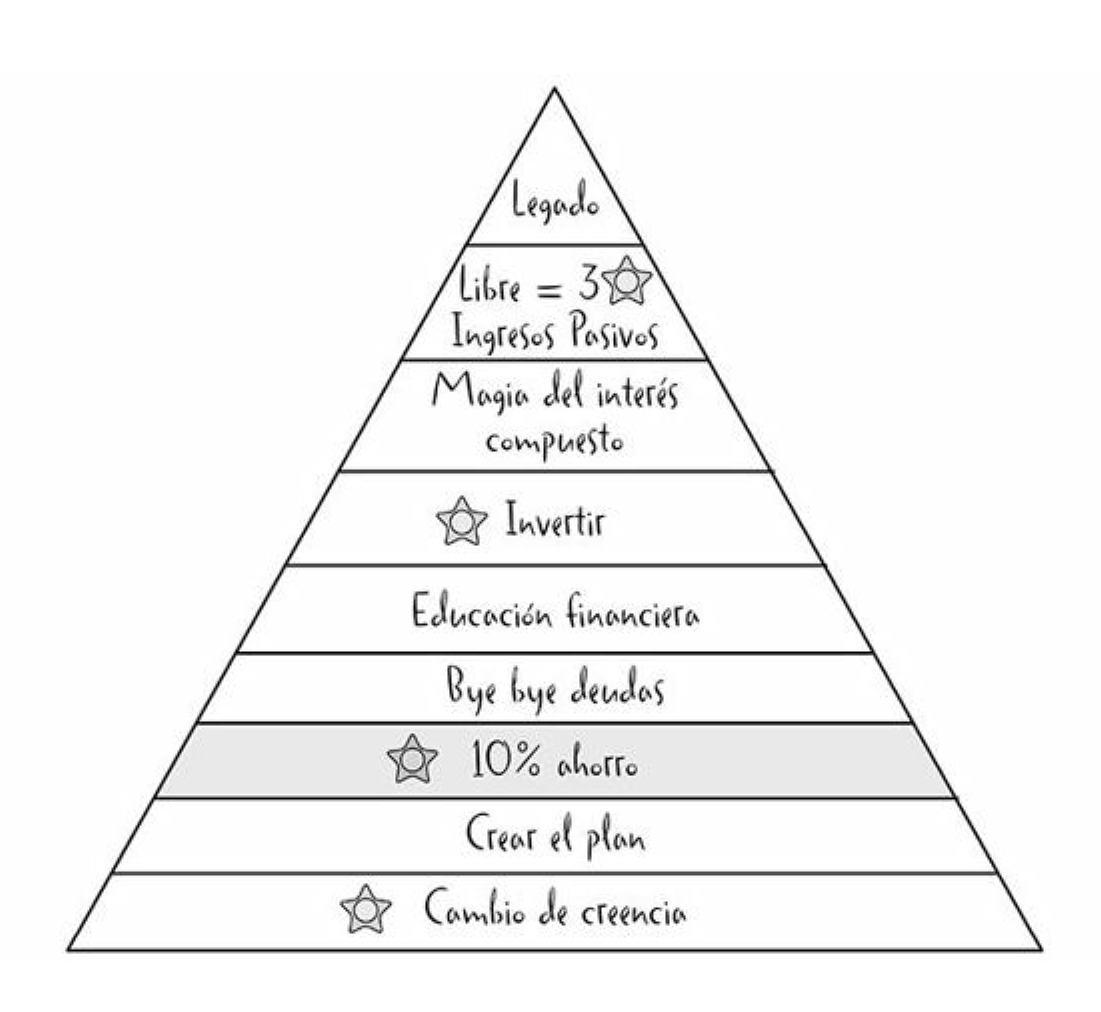
Para que sea más fácil a cualquier edad:

— Conéctate mentalmente con el beneficio que te va a reportar.

— Muévete, se necesita dar un primer paso para iniciar un movimiento.

Originada la energía del primer paso, *momentum* viene solo.
@Fca_Serrano

TERCER PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA: PÁGATE PRIMERO A TI. AHORRA UN 10% DE TUS INGRESOS Y SIGUE LOS CONSEJOS DE LOS GRANDES



Clave 13
El ahorro

Haz lo que puedas
con lo que tienes, allá donde estés.
THEODORE ROOSEVELT

El camino hacia la riqueza depende
fundamentalmente de dos palabras:
trabajo y ahorro.
BENJAMIN FRANKLIN

El inicio del camino hacia la independencia financiera pasa como primer escalón por el ahorro. Para generar dinero tenemos que tener algo de dinero.

¿CÓMO CONSEGUIMOS ESE PRIMER DINERO CON EL QUE INICIAR NUESTRO PLAN?

Tenemos diferentes medios:

1. Dinero ganado con nuestro trabajo

Suele ser el dinero conseguido por vender nuestro tiempo a otra persona o empresa. Vendemos nuestro bien más preciado, «tiempo de nuestra vida», a cambio de una remuneración económica.

En el apartado ahorro los expertos aconsejan desde el inicio de nuestra vida laboral apartar mensualmente al menos un 10% de lo que ganamos para dedicarlo a ahorro remunerado e inversión. (Hablaremos de la magia del interés compuesto y de la inversión, y de cómo hacer crecer nuestro pequeño patrimonio).

Nos toca hacer cuentas para ver si estamos cotizándonos al alza o a la baja. La pregunta que nos surge es: ***¿a cuánto vendo mi hora de vida?*** Si la respuesta que te surge no te satisface, ¡todavía estás a tiempo de cambiar y buscar soluciones alternativas!



Punto de reflexión

Recordemos un extracto de mi libro *Mueve tus ahorros y gánate un sueldo* que viene a colación aquí, cuando Sergio Massei, el protagonista del libro, se percata de este hecho.

¿Hijo rico, hijo pobre?

Todos llevamos un rico y un pobre en nuestro interior. El rico es el que querríamos ser y el pobre es el que está al alcance de todos. *La diferencia entre ser rico o pobre estriba en que el hijo rico será educado desde pequeño para que su dinero trabaje para él y el pobre orientará su educación a trabajar para ganarlo,* bien como asalariado o empleando muchas horas si lo hace en un negocio propio.

Cuando hablo de rico o pobre no me refiero a ser multimillonario o vivir en la indigencia.

Para mí rico es aquel que puede disponer de su tiempo como quiera y tiene una independencia financiera que le permite vivir sin trabajar. No tiene por qué ser el que tenga la cuenta bancaria con más ceros. No tiene jefes ni horario. Si se ausenta de su trabajo, sea cual sea, este sigue funcionando y produciendo para él. Genera dinero que a su vez sigue originando otro tanto.

No estaría dentro de este grupo aquel que, aun teniendo una cuenta bancaria con muchas cifras, tenga que trabajar de sol a sol para mantenerla y solo disponga de 15 días de vacaciones al año. Este grupo es esclavo de su dinero y es lo que los americanos denominan *workaholic* o adicto al trabajo.

En la parte opuesta está el pobre: necesita dinero para vivir y trabaja para conseguirlo. Vende su tiempo a cambio de una remuneración y en ocasiones lo hace a un precio muy bajo. ¿A cuánto te vendes tú? Haz la cuenta, te sorprenderás.

Me rondaba una sola idea en la cabeza desde que cerré el libro, era como una cancioncilla que sonaba en mi cerebro: ¿a cuánto me vendía yo?», pensó Sergio Massei deteniéndose en la lectura del libro.

Ganaba 1200 €, tras las retenciones, por mi trabajo de columnista en la redacción. No daba para mucho pero estaba contento; con los tiempos que corren con la crisis no está la cosa para protestar, pensé esperanzado.

Intenté hacer el cálculo mental. Entraba entre semana a las ocho y salía a las dos. Volvía a las cuatro y media y con suerte estaba fuera a las nueve. Como media, porque si era necesario o surgía una noticia todos los articulistas nos quedábamos hasta que estaba lista nuestra columna para imprimir, la cuenta daba 10 horas y media al día sin urgencias de última hora ni extras. A la semana 52 horas y media si la jornada era de lunes a viernes y no me mandaban una semana de 7 días, como ahora, a entrevistar a nadie.

Si trabajaba 210 horas al mes por mis 1200 € limpios de polvo y paja, me vendía a 5,71 € la hora.

¡No puede ser! Me levanté del váter sin limpiarme, seguro que me he equivocado en la cuenta. Las matemáticas no son lo mío, yo soy de letras.

Cogí la calculadora teniendo la seguridad de que el error era mío. No, ninguna equivocación, arrojaba el mismo resultado: 5,71 €.

¡Dios mío! La señora que limpia en casa de mi madre gana 10 € la hora y no tiene estudios. Yo, con mi licenciatura en Periodismo y mi máster, salgo a 5,71 €. Para colmo de males yo pago a Hacienda y ella se lleva los 10 € limpios de polvo y paja, porque no quiere que la aseguren, a fin de cuentas está de alta en el PER y tiene sus peonadas.

No sé quién es más listo de los dos.

Miré el reloj.

Con tantos cálculos se habían hecho las cuatro de la mañana. Cualquiera llamaba a Piera para preguntarle a cuánto se vendía ella, por lo menos esperaba que estuviese por encima de 10 €, llevaba toda la vida estudiando.

¡No valgo nada! —pensé—. Los bastos filter blandos que fumo y compro en el dispensador de la cafetería me cuestan 5,05 €. Vamos, que me he convertido en un vulgar paquete de cigarrillos y cada vez que consumo una cajetilla tiro casi una hora de mi vida al cubo de la basura para pagarlo.

¿Y si le digo a mi madre que eche a Margarita, la limpiadora, y me contrate? Diría que estoy loco y tengo la cabeza llena de grillos.

Cogí mi agenda. Tomé el rotulador rojo y escribí:

«Dejar de fumar… idiota».

2. Préstamo familiar

Puede que no desee vender mi tiempo a otro. Puede que tenga alma emprendedora y una buena idea para generar mi propio sueldo. Seguramente si no tengo avales, el banco no me concederá un préstamo y, además, este tendrá aparejado un interés a pagar. Al inicio de nuestra actividad un préstamo por parte de un miembro de nuestra familia a devolver en cómodos plazos, con o sin intereses, puede ser una gran solución para generar dinero y así proceder al ahorro de al menos un 10% de mis ganancias.

En este apartado no incluyo matrimonios con personas pudientes, ni personas con cupones ganadores de juegos de azar, ya que ahí interviene el factor suerte.

3. Tener una idea y montar una fuente de ingresos sin dinero

Sé que va a pensar que esto es lo más difícil y sin embargo cuando se tiene claro podría ser lo más

fácil. Responde a la máxima:

Hay oro donde otros no lo ven. @Fca_Serrano



¿Sabías que...?

Un día, **Robert Samuel**, que era comercial en una compañía telefónica de Nueva York, fue despedido de su trabajo. Como necesitaba dinero con urgencia, cuando salió a la venta el iPhone 5, a Robert se le ocurrió poner un anuncio en *Craigslist*, sitio de anuncios muy famoso en Estados Unidos. El anuncio rezaba: «Me ofrezco para hacer cola por 100 dólares».

La tienda de Apple abriría sus puertas en pocas horas. Quien le contrató le pagó a pesar de no llegar a comprar el teléfono, tras una llamada avisándole de que había cambiado de planes. Robert, decidió revender el sitio en la fila. Llamó a amigos fans de iPhone, para ofrecerles la ubicación. Tras 19 horas haciendo cola su recaudación andaba por los 325 dólares. No solo sacó dinero del lugar en la fila, también de la venta de productos, tales como sándwiches y zumos para satisfacer a los otros que, como él, llevaban horas esperando la apertura de las puertas de la tienda Apple.

Con ese dinero fundó Same Ole Line Dudes (SOLD) dedicada a guardar fila de forma rutinaria.

Robert tiene más personal contratado. Si va usted a Nueva York y no desea guardar cola puede contactar con él en Wecanwait4U.com.

Sus clientes no son ricos. Son personas de clase media sin tiempo para estar horas en una cola. Prefieren pagar por ver cumplida una satisfacción: entradas de teatro, fútbol americano, conciertos…

Gracias a su empresa tuve entradas para *El fantasma de la ópera* en Broadway. Mi curiosidad por cómo surgió la empresa me permitió conocer la historia gracias a uno de sus empleados.

El mundo es de aquellos que no tienen miedo de poner en marcha sus ideas. @Fca_Serrano

¿Por qué ahorrar es tan importante? ¿Por qué lo debemos inculcar en nuestros hijos y familia?

- Para cubrir gastos imprevistos (rotura del vehículo, multas, juicios, etc.).
- Para cuando llegue la jubilación.
- Para cubrir la posibilidad de estar en paro.
- Por si hay una emergencia médica.

- Para invertir en uno mismo, en formación para encontrar una vía de entrada de dinero alternativa a la actual.
- Para la educación de los hijos.

Me limito a nombrar las más importantes, la lista sería interminable. Saber ahorrar al inicio de nuestras vidas es una de las claves del éxito.

Ahorra para alcanzar tus sueños.

Ejercicio de la clave 13:

Niños

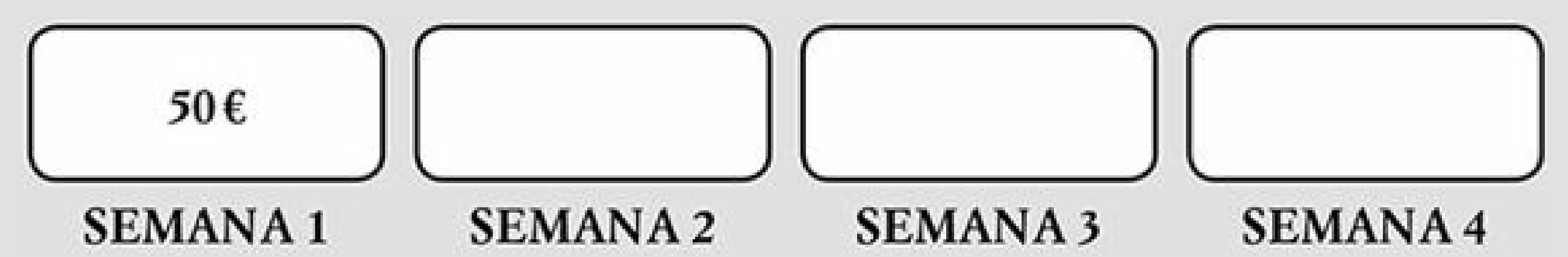
Tras una conversación sobre la importancia del ahorro pídeles que elaboren un lista. Tienen que ver cómo pueden ahorrar en casa y también en el colegio. Si suelen tener dinero para comprar meriendas en su escuela o chucherías, meter un poco en la hucha puede ayudar. Deja que sean ellos los que te den opciones. Una vez realizada la lista, hay que buscar la meta. ¿En qué se va a emplear el dinero ahorrado? Lo mejor es repartirlo: una parte puede ir a una cuenta en el banco y otra a darse un capricho, como ir al cine. Siéntate con tus hijos pequeños y trata el tema.

Adolescentes y adultos

Elabora un plan de ahorro tanto para ti, como padre, como para tus hijos adolescentes y/o adultos que todavía convivan contigo. El mínimo debe de ser el 10% y de ahí para arriba. El ahorro tiene que tener un objetivo. Si es para ti piensa en invertir. Trataremos el tema en otro capítulo pero la compra de acciones o algo en bolsa puede ser una opción. Una parte tiene que ir a cumplir un deseo y que lo disfruten tus hijos contigo. Sabrán que el dinero salió de tu esfuerzo. Por ejemplo, un fin de semana de turismo rural con actividades en familia.

Prepara una cartulina con el nombre de todos los miembros de la familia que van a participar en el juego. Hay que poner el precio de lo que cada uno desea conseguir y empezar la carrera por conseguir los fondos. Establece también a qué se va a dedicar el ocio. Es importante establecer un tiempo posible y cómodo de consecución del objetivo. Eso les permitirá estar focalizados en alcanzar el resultado.

Ejemplo del apartado de la cartulina poniendo el nombre de la persona delante:



Si el objetivo es comprar algo de gran valor, cada vez que se alcance una cifra se debe de colocar en un instrumento financiero o una cuenta con interés. En casa el dinero no produce.

No trabajes por dinero. Haz que el dinero trabaje para ti. R.



Clave 14
Los impuestos: nuestro socio en el negocio

Los impuestos son el precio
que pagamos por una sociedad libre.
OLIVER WENDELL HOLMES

Seguro que si eres autónomo o empresario no hace falta que te hable de este capítulo. ¡Lo vives en carne propia!

Todos tenemos que andar con cuidado con los gastos, ya seamos autónomos, empresarios o trabajadores por cuenta ajena. Un gasto inevitable son los impuestos. Pero, ¿qué son?

Si nos vamos al diccionario, vemos que se definen como «un tributo que se paga al Estado y a las diferentes administraciones públicas para sostener los gastos públicos». Se exigen tanto a personas físicas como jurídicas. Es el modo que tiene el Estado de obtener fondos.

Desde el momento en que ganemos dinero debemos de tributar por ello. Conocer esta materia es vital para alcanzar la libertad financiera.



¿Sabías que...?

Una de las personas más visionarias de nuestra época ha sido el fundador de Apple, **Steve Jobs**. No solo como emprendedor sino también como pionero en saber gestionar el pago de impuestos.

Apple nació en 1977 y a los tres años de tener su empresa en marcha, Steve Jobs tuvo la brillante idea de radicarla en Irlanda como sociedad no residente en ningún país. Esto le ha permitido no pagar impuestos en ningún sitio. En realidad, paga el 1% según la OCDE. En el año 2011 se ahorró la belleza de 2000 millones de dólares con la estructura fiscal montada entre Bermudas e Irlanda.

El señor **Warren Buffett** asegura pagar menos impuestos que su secretaria: él paga un 17% y ella un 36%.

Pero el asunto adquiere proporciones exorbitantes en el mundo de la banca, donde se hace realidad el dicho «La banca siempre gana». Un banco, a diferencia de las demás empresas, puede deducirse los gastos financieros sin límite. Además, las operaciones financieras están exentas de IVA. Un banco como el BBVA, que tiene presencia en el extranjero, pagó en 2013 un 2,9% frente al 29% que pagó Mercadona, que no está fuera de nuestras fronteras. Como el BBVA tuvo pérdidas ese año la declaración le salió a devolver. (Información extraída de un artículo de *Expansión* del 19/07/14).

¿CÓMO SERÁN LOS IMPUESTOS EN NUESTRO PAÍS A PARTIR DE ENERO DE 2015?

A la entrega de este libro para impresión, acaba de salir la normativa 2015 que supone los siguientes cambios:

LEGISLACIÓN		REFORMA FISCAL	
	Tipo aplicable 2014	Tipo aplicable 2015	Tipo aplicable 2016
Ganancias patrimoniales (período de generación < 1 año)	Base liquidable general	Base liquidable del ahorro	Base liquidable del ahorro
Hasta 6.000 €	Depende de todas las rentas del contribuyente (puede llegar al 52%)	20 %	19 %
De 6.000 € a 50.000 €		22 %	21 %
De 50.000 € en adelante		24 %	23 %

En realidad, con este tipo de tributación volvemos a una situación más suave,en cuanto a nuestros rendimientos, que la que hemos tenido en 2013 y 2014. Para las personas que hacemos operativas bursátiles de forma frecuente, 2013 y 2014 han sido terribles, ya que había que aplicar las ganancias bursátiles a la base general (lo que podía llevar el tipo a un 52%).

Hasta ahora, una persona que comprase acciones tenía que tenerlas en su poder más de un año si deseaba ahorrar impuestos. Pasar de tributar todas las ganancias patrimoniales en la base general a hacerlo, desde 2015, en la base del ahorro (da igual que sea inferior o superior a un año) nos acerca a tipos más contenidos.

Recordemos al personaje de mi libro *Mueve tus ahorros y gánate un sueldo,* Sergio Massei. Soltero y sin hijos, gana como periodista 35.000 € brutos al año y tiene congelado el salario para los años 2014, 2015 y 2016. Después de aprender conmigo durante el año 2013 los entresijos del *trading*, en 2014 comienza a operar en el mercado Mini S&P 500 y obtiene unas ganancias (tras haber pagado al bróker) de 30.000 €. Sergio espera que en los años 2015 y 2016 las ganancias por *trading* sean las mismas. La declaración de la renta de Sergio en los años 2014, 2015 y 2016 será la siguiente:

DECLARACIÓN DEL IRPF (Excepto fueros fiscales)		2014	2015		2016	
		Base liquidable general	Base liquidable general	Base liquidable del ahorro	Base liquidable general	Base liquidable del ahorro
INGRESOS BRUTOS	Salario	35.000	35.000		35.000	
	Trading < 1 año	30.000		30.000		30.000
PAGOS REALIZADOS	Seguridad Social	2223	2223		2223	
	IRPF Salario	6833	6597		6344	
	IRPF *Trading* > 1 año	7276		6600		6300
	IRPF TOTAL	14.109	13.197		12.644	
INGRESOS BRUTOS ANUALES		48.668	49.580		50.133	

Conclusiones

- Hasta el 31/12/2014 este tipo de ganancias tributan en la base liquidable general.
- A partir del 01/01/2015 este tipo de ganancias tributan en la base liquidable del ahorro.
- Con la reforma fiscal, a mayor poder adquisitivo menor IRPF en lo que se refiere a LAS GANANCIAS DE PERÍODO DE GENERACIÓN INFERIOR A 1 AÑO.
- En términos generales, a partir del 01/01/2015, la situación fiscal de las personas que hagan su declaración de la renta en España va a ser menos gravosa.

Diapositivas PPT del curso básico de bolsa www.tradingybolsaparatorpes.com elaboradas por un alumno, especialista en fiscalidad.

Una de las reglas más importantes para alcanzar la libertad financiera se basa en que cada euro que tengamos en el bolsillo pueda ser un potencial generador de beneficios.

Es muy importante saber relacionarnos con los bancos. No debemos ser nosotros los supeditados a los bancos, es el banco el que tiene que luchar porque nosotros seamos sus clientes. La gran competencia actual con eliminación de comisiones en muchos de ellos y la banca *online* nos permite ahorrar en gastos que, contabilizados a lo largo del año, dan una simpática cifra. Las personas ricas son las que más miran estos pequeños detalles.

Somos capaces de perder una tarde entera en comprar un vestido que, aparte de la satisfacción que da cuando te lo pones, solo supone un gasto más en la tarjeta de crédito.

Vamos a dedicar al menos una tarde cada tres meses a ver las condiciones que dan las sucursales bancarias en su política de competencia de precios. La banca *online* es la que más rentable nos sale.

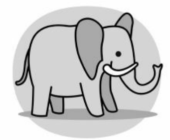
Deja de pagar por tu dinero. Haz que la banca te pague a ti por

tenerlo ahí. @Fca_Serrano

Antes no entendía que el banco me cobrara x euros por mantenimiento, x por correspondencia, x de comisión… Daba la sensación de que siempre había una x nueva. Te parecerá una tontería pero te invito a que cojas los extractos anuales de tus cuentas y mires cuánto dinero te ha quitado el banco por estos pequeños detalles. Luego juzga por ti mismo si vale la pena o no hacer algo al respecto.

Si contraes una deuda con un banco haces rico al banco, no a ti. @Fca_Serrano

El banco nos debe ayudar a crear riqueza, y negociar, aunque sean pequeñas cantidades, es obligación nuestra. Si no te tratan bien…, ¡cambia de banco!



Consejo de elefante

Robert Kiyosaki, autor de *Padre rico, padre pobre,* ha sido un visionario que, con sus enseñanzas, ha abierto la mente financiera a millones de personas en todo el mundo. El objetivo de Robert es que sus lectores dejen de trabajar y que el dinero que tienen trabaje para ellos. Para él lo que funcionó para alcanzar su meta fue la compra de bienes raíces (ladrillo). Lo que fue bueno para él en su momento, no lo es para nosotros en este, por la burbuja inmobiliaria. Sin embargo, lo que sí hace muy bien el maestro de Hawái es explicarnos «las reglas del juego».

Veamos un ejemplo: apartemos 60 € al mes, que suponen 720 € al año. No parece mucho, pero si los ponemos en un instrumento financiero que dé un 15% al año de interés y los tenemos ahí 30 años, obtendremos unos 22.000 €. ¿Y si lo ponemos a interés compuesto? ¿Y si el dinero está en una SICAV (Sociedad de Inversión de Capital Variable)? ¿Y si eludimos —que no evadimos, que sería ilegal— impuestos y nos enganchamos a todo aquello que desgrave?

El ahorro fiscal es básico para ser libre. Si no sabes, aprende, pregunta a quien sepa, fíjate en lo que hacen los ricos.

Durante 25 años, Francisco García Paramés ha gestionado Bestinver, el fondo que tenía bajo su control y produjo, en los últimos 15 años, una rentabilidad del 12,5% de interés. Su marcha ha hecho que Alicia Koplowitz, principal accionista de Morinvest, una de las mayores SICAV españolas con 491 millones de patrimonio en 2014, abandone su participación en los fondos Bestinver.

Si tienes dinero y no sabes qué hacer con él porque no te rinde, fíjate en lo que hacen los que tienen asesores a los que pagan pequeñas fortunas.

Cuando pasen los dos años que Paramés no puede, por contrato, gestionar fondos que compitan con Bestinver, ¿qué piensas que harán los que tienen dinero? ¿Sabías que hay personas que compran la revista *¡Hola!,* no por los cotilleos de los famosos, sino para decidir dónde ponen el dinero o con quién se relacionan?

El tiempo aquí es clave… ¡Juega a tu favor!

Mi amiga Lola tiene dos hijos, Dean y Alejandro, de padre inglés. Ahora tienen 18 años. Estoy segura de que tienen dinero ahorrado de cumpleaños varios y regalos familiares. Supongamos que a lo largo de su vida hayan obtenido cada uno la cifra redonda de 1000 €.

Imaginemos que Lola, conocedora de la importancia de invertir desde joven, pone el dinero de sus hijos en un instrumento financiero. Alejandro lo tiene al 10% y durante 6 años ingresa 1000 € cada uno. Luego no pone más. Lo deja ahí hasta que tiene 65 años. Dean, en cambio, no quiere empezar ahora, así que decide hacerlo siete años más tarde, o sea a los 25. Invierte lo mismo que su hermano pero aporta 1000 € todos los años hasta los 65.

Cuando ambos lleguen a los 65 años tendrán exactamente el mismo dinero en ese producto financiero, suponiendo que el 10% se mantenga hasta que los muchachos cumplan 65 años.

El momento de tu vida en el que empiezas a invertir es muy importante.

En inversión el tiempo y el interés compuesto juegan a tu favor. @Fca_Serrano

¿Qué pasaría si en el ejemplo anterior en vez de en cualquier instrumento financiero, Lola hubiese puesto el dinero en la SICAV que vamos a promover?

En nuestra SICAV habrá años que ganemos un 5%, otros un 8%, otros un 15%, otros nos quedaremos en tablas o incluso habrá alguno en que no se gane. Imaginemos incluso que perdemos un 3%, que es la máxima pérdida que vamos aceptar, ya que los gestores colocarán órdenes de salida del activo en el que estén invertidos en ese punto. Como diría mi buen amigo, Jorge del Canto, «el riesgo está controlado».

Pensemos que la media de nuestra inversión nos da un 10% de nuevo, pero esta vez el impuesto ha sido diferido, o sea, pagamos el 1% anual y no pagamos nada más hasta que nos jubilemos a los 65 años. Perdón, ¿por qué hay que jubilarse a los 65? Tal vez, y solo tal vez, a los 40 te podías haber jubilado. ¿Me preguntas cómo? Teniendo un padre o madre que hubiese puesto tu dinero, aunque solo fuera un poco, a trabajar desde la tierna edad de 10 años. Ese es el legado que dejaré a mi hijo, gracias a la educación financiera que busqué. ¿Y tú? ¿Qué le vas a dejar al tuyo? La hipoteca de la casa y el pago de tus préstamos personales… Pero, repito: no es culpa tuya.

Si no has alcanzado la independencia financiera es porque nadie te lo ha enseñado. Todavía estás a tiempo de aprender. @Fca_Serrano

Si no siendo economista ni habiendo tenido padres especialistas en finanzas lo he logrado, ¡tú también puedes!

Robert Kiyosaki escribe su libro para el público de Estados Unidos y usa tipos de desgravación que no existen en nuestro país. También tiene gestores bursátiles, porque él es inversor en base a lo que le dicen otros. No entra ni sale del mercado él mismo, solo se mueve por los consejos que le

dan. «Las reglas del juego» son válidas pero tenemos que adaptarlas al país en el que residimos. Este libro pretende dar un paso más y llenar una laguna que hay, a mi juicio, por la falta de interés de las instituciones públicas de introducir en el sistema educativo la asignatura de educación financiera. Te ruego que te preguntes por qué no existe.

Si tú has llegado, no me hables de tus éxitos… ¡Muéstrame el camino! ¡Quiero ser tú! @Fca_Serrano

Eso es lo que he hecho con los lectores que han confiado en mí y, tras mis dos primeros libros, les he mostrado, sin guardarme nada, cómo gano dinero en bolsa. Eso es lo que desde mi empresa y con el equipo de profesionales que me acompañan, haremos con aquellos que quieran profundizar en el camino hacia la independencia financiera. Los formaremos para que la alcancen.

Recuerda también que es mejor ganar dinero invirtiendo que trabajando. Las rentas del trabajo tras la reforma que entrará en vigor en 2015 gravan más que lo que ganamos por invertir. Es decir, por 10.000 € ganados trabajando en una empresa pagamos más impuestos que por 10.000 € ganados por dividendos de unas acciones en las que hemos invertido.



¿Sabías que...?

Uno de los casos más sonados de alguien que intenta evitar pagar tantos impuestos fue el del famoso actor **Gérard Depardieu**, que renunció a su pasaporte francés. Acusó al gobierno de Francia de sancionar «el éxito, la creación, el talento y la diferencia».

El actor trasladó su residencia a Bélgica, al pequeño pueblo de Néchin, a un kilómetro de la frontera con Francia. En ese pueblo el 28% de los habitantes son franceses que se han mudado allí para reducir sus impuestos. (Recordemos que en España es necesario estar 6 meses más un día para poder ser residente). Otros personajes célebres han salido de Francia después de Depardieu por el mismo motivo. Putin, al que Depardieu admira mucho, le concedió la nacionalidad rusa en cuanto saltó la polémica. También en Rusia los impuestos son más reducidos.

Según **Daniel Montero** escritor de *El club de los pringados,* empleamos 146 días hábiles al año, que viene a ser 20 años de nuestra trayectoria profesional, en pagar impuestos. Puede que estemos o no contentos con el estado de bienestar, puede que nos gusten más o menos las personas que en nuestro país tienen a su cargo la gestión del dinero público. Sea de un modo u otro, es tu obligación y siempre dentro del marco legal de eludir y no evadir, que es ilegal, mirar por tu economía.

Solo lo conseguirás si empiezas a interesarte por adquirir educación financiera. Es una de las asignaturas que faltan en la escuela.

Clave 15

Lo contrario de acierto, el error (y su magia para abrir puertas)

Puedes estar decepcionado si fallas,
pero estarás condenado si dejas de intentarlo.
BEVERLY SILLS

El mayor error que puedes cometer
en la vida es temer continuamente
que puedas cometer uno.
ELBERT HUBBARD

«No hacer algo por miedo a equivocarse es el mayor error que hay y sobre todo es una barrera mental a derribar». No sé de quién es esta frase pero es una gran verdad.

No hay que tener miedo a equivocarse, el error es parte del proceso para crecer y ser creativo. No debemos evitarlo, más bien tenemos que aprender de él.

Algunos colegas me preguntan cómo puedo hacer tantas cosas y siempre les digo lo mismo: «gestión del tiempo». Lo mejor es enfocarse en una sola meta o proyecto e ir a por ella. Cuando la has realizado te centras en otra. Cuando no eres capaz de alcanzarla solo, rodéate de personas más listas que tú; no más inteligentes, está demostrado que los inteligentes no son los que más éxito tienen, pues generalmente, están faltos de habilidades sociales. Esas las tienen los listos, como diría mi abuela, «a raudales».

Los hombres y mujeres con más dinero no son los *cum laude* de las universidades. Algunos de ellos ni siquiera acabaron sus estudios.

El dinero es consecuencia de ser bueno en lo que haces. Viene solo.
@Fca_Serrano

El error está muy vinculado con el miedo. Tomar una decisión genera angustia y a veces puede incluso llevarnos a la ansiedad o la enfermedad en casos extremos.

El miedo nace en la niñez y durante nuestra adolescencia en la medida que nos encaramos con sucesos negativos. En esta época de nuestra vida generamos barreras de defensa que no son más que estrategias, para sentirnos seguros. El éxito llega si no tenemos miedo de alcanzar nuestros sueños.

Las situaciones pueden ser contrarias a nosotros, pero según la energía positiva o negativa con que nos enfrentemos a ellas, así será el resultado que obtengamos.

Aprender = Equivocarse. Se es torpe hasta que se tiene práctica.

Muchas personas tienen miedo al fracaso, ese perfeccionismo impide que sean eficaces. Para superar un temor hay que analizarlo y enfrentarse a él con una actitud diferente.

Hay que diferenciar entre aptitud y actitud. La primera es el conocimiento o capacidad para desarrollar una actividad. La segunda es la voluntad para llevar a cabo un proyecto. Las dos son necesarias para alcanzar el éxito, pero sin la segunda, aunque tuvieses la primera, no llegarías a tu meta.

Hace años que mi miedo y yo convivimos juntos. Para ser operador bursátil intradiario no solo debes saber leer los gráficos (análisis técnico) y tener un método de entrada y salida del mercado (estrategia de *trading*). Por supuesto también tienes saber cuánto riesgo *(money management)* puedes asumir en cada posición según tu capacidad económica. Pero hay algo que sin duda es lo más importante: la gestión de las emociones o *psicotrading.*

Si te fijas bien, no he dicho el control de las emociones. No puedes controlar tener miedo, codicia, envidia, arrogancia…, puedes gestionarlo. Un buen adiestramiento te podría ayudar. Buscando «el santo grial del *trading*» salté por tres continentes. Gasté mis ahorros en formación e incluso pedí un crédito para pagar algunos cursos. Durante los primeros años me mantuve en tablas: ganaba, pero también perdía y no conseguía subir mi cuenta de resultados.

Mi problema era el miedo. El miedo a perder me bloqueaba produciendo lo contrario al refrán que define a los ganadores bursátiles: «cortar pérdidas y dejar correr las ganancias».

Estuve a punto de tirar la toalla pero todo cambió en un viaje a Colombia.



Un té para levantar el ánimo

Hace unos ocho años aproximadamente visite uno de los países más bellos del mundo: Colombia. La hospitalidad y la sonrisa de sus gentes, los paisajes tropicales de la costa y la inmensidad del Amazonas hacen que estén en el top 10 de mi lista de viajes. Hace años que practico mi mayor pasión junto al *trading*, que es viajar. Hay personas que son *travelaholics* y para bien o mal, yo lo soy. Si tú, mi querido lector, también perteneces a este grupo no hace falta que te defina esa subida de adrenalina que tiene la preparación de un viaje, y que culmina con la estancia en el país elegido y el posterior álbum de fotos, los recuerdos y las anécdotas.

Os cuento la historia de mi primer viaje a Colombia porque tuve una experiencia un poco aterradora que me afectaría de diferentes formas.

La isla de los monos en Colombia, donde el investigador Patarroyo llevó a cabo parte de sus investigaciones, es hoy una etapa de la ruta turística del Amazonas colombiano. Organicé el viaje desde España sin intermediarios y fue un barquero quien nos llevó a la isla, tras gestionarlo en la capital más cercana, que se llama Leticia. El barquero se olvidó de recogernos para volver. El Amazonas colombiano está cuajado de troncos que navegan a la deriva y, además, es la zona de acción de las FARC (Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia). Por ambas cosas esta

prohibido navegar después de las seis de la tarde. El simpático director de la reserva de la isla nos anunció que seríamos los primeros foráneos, después de Patarroyo, en pernoctar allí.

No me habría importado si mi marido no se hubiese dejado una medicación que, por prescripción médica, tenía que tomar esa noche. Así que por radio se avisó a las fuerzas armadas colombianas —las únicas con permiso de navegación—, para que nos recogieran. Nos colocaron al lado del tripulante al mando en una pequeña fragata armada hasta los dientes, resguardados tras una pared de metal. Solo iban dos personas con ametralladoras y nosotros dos, atrincherados a los pies del capitán y tras el muro de metal. Todo tranquilo. El ruido de los troncos al chocar con la nave. La luz del foco que el segundo de a bordo movía para ver el cauce del río, parecía coronar, como una guinda, el pastel, que había sido este día lleno de imágenes y experiencias únicas.

De repente, de la nada, apareció una lancha fuera borda. Entonces empezaron los gritos, los disparos…

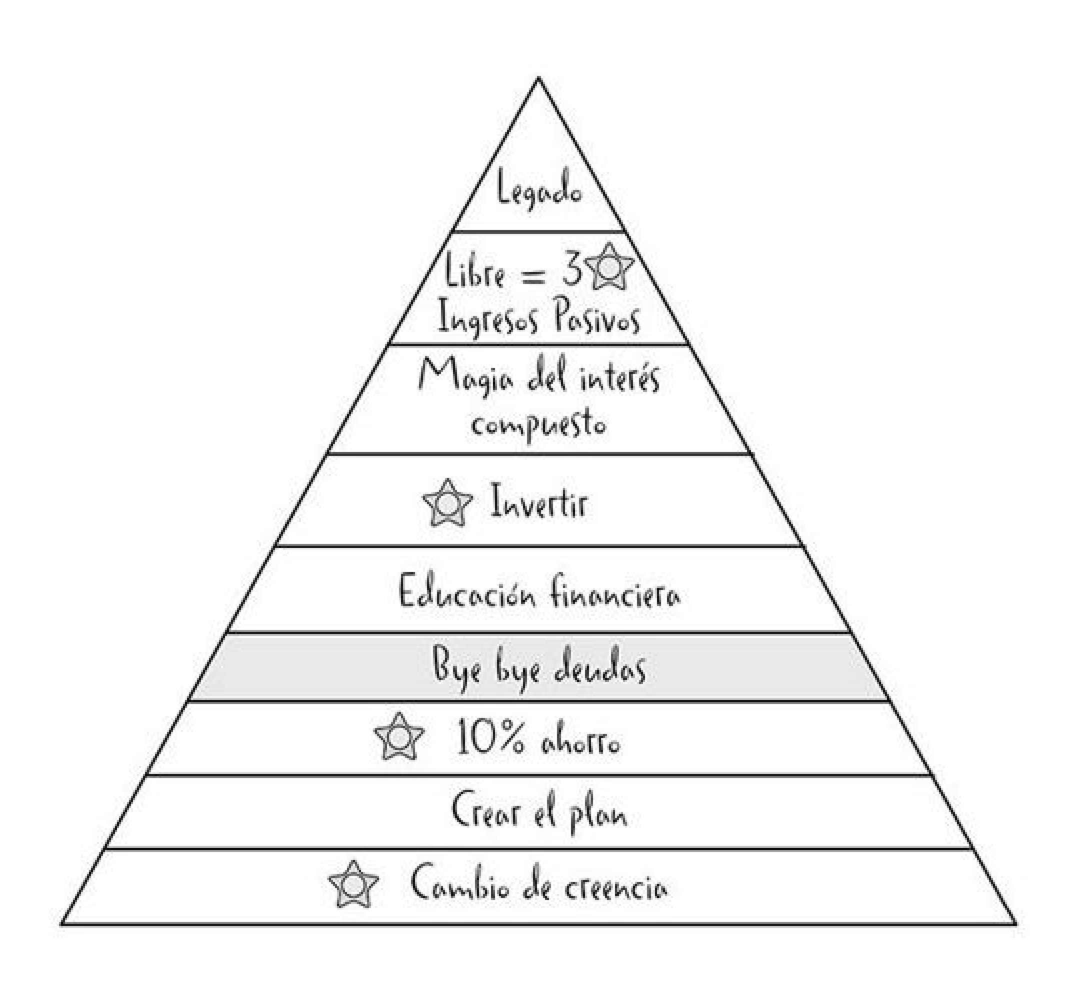
De todos los días posibles, justo ese decidieron los narcotraficantes cruzarse con una fragata en la que, por casualidad, iban dos turistas… Nosotros.

Fue una hora que no olvidaré en mi vida. Saltos de agua, troncos dando golpes, disparos, gritos sobre dos cuerpos que tenían —según contabilizó la enfermera que nos atendió en el hospital— una media de 80 picaduras de zancudos, simpático nombre que reciben los mosquitos del Amazonas por sus largas patas.

Les aseguro que hice un curso acelerado de «gestión del miedo» en ese mismo momento, y tuvo un resultado muy positivo, aunque parezca sorprendente: me permitió mejorar mi *trading* u operativa bursátil intradiaria.

Mi buen amigo Jorge del Canto diría después que una de las reglas para ser operador bursátil de éxito es «ir a Colombia, navegar en una fragata y que te disparen unos narcos». ¿Quién sabe? Tal vez esté en lo cierto.

CUARTO PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA: ELIMINA TUS DEUDAS O, MEJOR, NO LAS CONTRAIGAS



Clave 16
La trampa mortal de la deuda temprana

La deuda es producto
del beneficio de otro.

Si alguien te habla mal de mí,
pregúntale cuánto me debe.

La deuda es el no de la vida.
ANÓNIMO

En este punto coinciden todos los ricos. Cuando te endeudas a temprana edad, hipotecas tu futuro en todos los sentidos, metes bajo tierra la posibilidad de generar riqueza y se aleja de ti la posibilidad de invertir.

La mayoría de los que hoy no han alcanzado sus expectativas cometieron este error.

La parte positiva es que cualquier situación se puede cambiar por muy negativa que sea. Cuando nos percatamos de nuestro error podemos trabajar para pagar nuestras deudas.

EXISTEN DOS TIPOS DE DEUDAS

La deuda Bonus

La deuda Bonus o positiva es aquella que se puede y se debe contraer. Su finalidad es ayudarnos a generar ingresos, generalmente pasivos, y autofinancia cualquier compra permitiéndonos tener un remanente.

Por ejemplo, endeudarse para adquirir un vehículo que se va a alquilar. Nos permite pagar el vehículo, sacarle un rendimiento y a la vez poder deshacernos del mismo antes de que se devalúe.

La compra de un pequeño estudio en el centro de una capital nos permite el pago del mismo por parte de los turistas que lo ocupan. A su vez tenemos un bien inmueble que, mediante el arrendamiento o la venta, nos puede producir beneficios.

En el caso de los bienes inmuebles es muy importante que tras pago de gastos e impuestos, nos rinda como poco un 5% de lo que hemos gastado en compra. Solo y exclusivamente en este caso estoy a favor de la compra de inmuebles. El tamaño, la localización y la exclusividad que lo haga diferente a los demás marcarán su posible venta en el futuro. Es más fácil vender lo que no tiene competencia y se desmarca de la masa.

La deuda Unbonus

En este apartado hablamos de la deuda negativa, que es aquella que te quita dinero de tu bolsillo y lo pone en el de otra persona o institución, sin generar beneficios ni ingresos pasivos a tu persona.

En realidad la deuda negativa es una de las razones por las que muchas personas jamás son

capaces de producir riqueza. En la deuda Unbonus está la compra de la vivienda habitual. De ahí que lo primero que se debe intentar con un joven que acaba sus estudios es hacerle entender lo ridículo de comprar una vivienda. Y si lo hace, que sea para alquilar a otros o, incluso, proceder a arrendar las habitaciones, para costear así la inversión. Jamás debe salir de su bolsillo el pago de la misma.

Comprar un coche si no se le va a sacar rendimiento es inútil. Si es absolutamente necesario comprar uno, ***nunca debe ser un coche nuevo.*** La compra de un vehículo nuevo, solo debería estar dentro de la mente de aquellas personas que han alcanzado la independencia económica y podría ser una motivación para alcanzar objetivos futuros cuando estás en el camino hacia ella. De adquirirse debería ser con pago al contado y no a crédito. Un coche de segunda mano te da el mismo servicio y te costará la mitad o menos. La compra de un vehículo nuevo es la peor inversión del mercado, si es para uso personal. Estás perdiendo dinero desde el momento en que lo matriculas.

La riqueza es lo contrario a la deuda. @Fca_Serrano



Punto de reflexión

Si cada mes gano 1500 € y debo 1000 €, solo me quedan 500 € en el bolsillo. Si vivo independiente y lo necesito para mi sustento, las posibilidades de generar patrimonio son prácticamente nulas.

Para solucionar ese problema debería vender cosas que me permitiesen anular o bajar mi deuda, en el caso, por supuesto, de que poseyese algo.

El abuso de la tarjeta de crédito no es aconsejable en ningún caso. Los intereses de la misma son un beneficio para el banco y un perjuicio para ti. La tentación de los centros comerciales vendiéndonos productos sin intereses en los primeros meses es el anzuelo de los incautos, que se ven atrapados en la trampa de la deuda negativa o Unbonus.

Aprender a detectar las trampas del sistema para hacernos perder dinero y alejarnos de nuestra libertad financiera debería ser una asignatura de la escuela. Lamentablemente a muchos no creo que les interese que todos sepamos tanto.

Nuestra misión debe ser evitar que nuestros hijos, a partir de los 18 años, caigan en esta trampa. Está en vosotros, padre y madre responsables, hacerles ver que aprender lo que se explica en este libro les puede hacer libres.

Haz que tus hijos lleguen donde tú no fuiste capaz. @Fca_Serrano

Tu obligación como padre no es solo darle estudios a tus hijos como se ha dicho hasta ahora.

Mientras no haya asignaturas obligatorias de educación financiera e inversión en las escuelas impartidas por profesionales, tú, como padre, tienes que cubrir esa deficiencia. Y si no sabes, tendrás que ponerte las pilas y aprender.

Tal vez, y solo tal vez, en ese proceso de aprendizaje, la vida te ofrezca una segunda oportunidad.

Esta frase a mí me cambió la vida…

No podrás descubrir océanos hasta que tengas el coraje de perder de vista la costa. Anónimo

Ejercicio de la clave 16:

Para adolescentes o jóvenes de 16 a 18 años.

Que tu hijo te acompañe al banco a pedir un préstamo para él. Tiene que dar todos los pasos en tu compañía como si realmente fuese a realizarlo. En casa tenéis que leer la letra pequeña de los contratos y sacar conclusiones de lo que eso supondría en su vida futura. Es mejor que aprenda ahora contigo la trampa que suponen un préstamo o una tarjeta de crédito mal usada. No dejes de explicarle lo que supone poner su firma en un documento y la responsabilidad que eso conlleva.

Clave 17
Tengo 100 euros, ¿qué Rolex me compro?

Cuando crees que algo puede lograrse,
y lo crees realmente,
tu mente va a encontrar el camino
para hacerlo realidad.
DAVID SCHWARTZ

Cualquier meta,
no importa lo grande que sea,
puede lograrse si la partes
en suficientes pedazos pequeños.
HENRY FORD

Odio la palabra suerte. Cada paso que he dado en mi vida me ha costado sudor y lágrimas. Veo personas a mi alrededor que se plantean cosas y metas que pertenecen a otro mundo…, están fuera de su realidad.

Si deseas poseer un Rolex no te preguntes el modelo, ni el color, ni la correa o el material con el que está hecho, plantéate cuál es la primera piedra que tienes que colocar hoy para llegar a esa meta en el futuro.

¿Cuál es tu talento? ¿Qué producto será la base de tu negocio? El Rolex es el escalón número 100. ¿Has subido el 1?



¿Sabías que...?

En la película ***En busca de la felicidad,*** en la que Will Smith interpreta a Chris Gardner (que es un personaje real), hay un momento en que este ve a un señor aparcando su Ferrari de color rojo y le dice:

—Amigo…, tengo dos preguntas para usted: ¿qué es lo que hace? ¿Y cómo lo hace?

—Soy agente de bolsa —contesta el señor de traje elegante señalando con el índice el edificio situado a sus espaldas.

—¡Agente de bolsa! —repite Will—. ¡Ah…! ¡Oiga! Le prestó mi coche para el fin de semana pero lo necesito aquí el lunes —dice Will en broma.

Me gustan dos cosas de esta escena. Primero, el protagonista no se ha limitado a envidiar al propietario del Ferrari o a insultarlo. Ha tenido una actitud positiva. Se ha preguntado qué hacía aquel individuo para tener suficiente dinero para poseer algo que él también desea.

La segunda pregunta es de premio: ¿cómo lo hace?

Plantear una pregunta así requiere estar en un nivel superior. Es presuponer que existe un modo y que, si se aprende, cualquiera puede conducir un deportivo.

Desde ese momento, Chris Gardner se centra en aprender a ser como aquel hombre. Con un matrimonio roto a sus espaldas y completamente desahuciado, Chris terminó durmiendo en albergues con su hijo, mientras preparaba los exámenes de acceso para agente de bolsa. Al final le contrataron en una firma prestigiosa y se convirtió en el bróker estrella. Tras muchos años de trabajar allí, fundó su propia empresa, que después vendió por varios millones de dólares y fundó una organización benéfica que se dedica a abrir albergues para la gente que vive en la calle. También da conferencias y su vida es un ejemplo de superación y búsqueda del camino hacia la riqueza económica y mental.



Punto de reflexión

¿Conoces el sistema de metas de Brian Tracy?

1. Decide lo que quieres. No te vayas por las ramas. No te plantees metas inalcanzables o vagas.
2. Escríbelas. Una meta en la mente es una mera fantasía. Si tu meta tiene relación con el dinero, escribe la cantidad a obtener. Ponlo en un lugar seguro.
3. Establece una fecha límite para conseguirla. Las fechas te mantienen focalizado y dan sentido de prioridad al objetivo. Tu mente se configura para que las acciones se hagan más rápido. Cuando la meta es a largo plazo se divide como dice Henry Ford en pequeñas porciones (semanales, mensuales o anuales) para medir tu avance y corregir los grados de la dirección.
4. Elabora una lista de lo que tienes que hacer para alcanzarla. Haz que sea detallada y tu voluntad trabajará en pos del objetivo. Te ayudará a concentrarte en el camino a seguir y no en los obstáculos.
5. Da un número de orden por importancia a las tareas a realizar.
6. Preparados, listos… ¡Acción! Las personas de éxito actúan sobre sus metas. Las personas que fracasan buscan excusas para iniciar más tarde el camino.
7. Trabaja todos los días en tu meta. La percepción de que la llegada a nuestro sueño está más cerca es aire fresco para no ahogarnos en nuestro trayecto.

Un pequeño grano de arena al día será una montaña en el futuro.

@Fca_Serrano

Brian Tracy da innumerables conferencias por todo Estados Unidos. En su blog se puede leer la pregunta reiterada que le plantean sus seguidores: ¿cómo me hago millonario?

Brian siempre responde siguiendo la misma estructura: sé primero un milario; cuando lo consigas, pasa a ser un diez milario; luego hazte cincuenta milario, cien milario, quinientos milario y, sin darte cuenta, llegarás a millonario.

Céntrate en tu realidad. Es tu punto de partida.
@Fca_Serrano

Ejercicio de la clave 17:

Descubre el sueño de tus hijos adolescentes.

Elabora con ellos la lista de Bryan Tracy.

Tienen que usar una cartulina blanca y hacer un *collage* para ilustrar cada uno de los puntos. Deben tenerlo en su habitación en lugar preferente, donde lo puedan ver diariamente. Trabajar en pos de un sueño lo convertirá en realidad. Lo mejor de este ejercicio: aprenderán el camino a seguir.

Clave 18
El DNI financiero de tu pareja

Una de las cosas más arriesgadas
que usted puede hacer en su vida financiera
es enamorase y casarse.
KIM KIYOSAKI

Mujer, si puedes elegir entre el dinero
y el *sex appeal*, elige el dinero.
Cuando envejezcas, será tu *sex appeal*.
KATHARINE HEPBURN

Hay situaciones que pensamos que durarán por siempre. Casarse y ser feliz para siempre. Llegar a la edad de jubilación y cobrar una pensión por haberla cotizado toda la vida. Lamentablemente ni la primera ni la segunda son verdades eternas.

En la sociedad actual cada vez hay más divorcios y las personas que cotizan hoy esperando cobrar una pensión y no buscan alternativas para su futuro, mañana tendrán pensiones que les permitirán vivir en el umbral de la pobreza.

Cuando nos enamoramos vemos los valores de la persona que deseamos como compañero de vida, su físico suele ser parte sustancial, su educación y cultura, la profesión y sus ingresos, pero nos olvidamos de analizar uno de los puntos más importante, su DNI financiero: ¿es compatible con el mío?

¿Somos los dos iguales? ¿Soy ahorrador y mi pareja gastadora? ¿Soy emprendedor y mi pareja solo piensa en seguridad? ¿Tenemos las mismas creencias sobre el dinero? ¿Cuántas tarjetas de crédito hay en la familia? ¿Estamos los dos a favor de tener un seguro de jubilación o un plan de pensiones? ¿Vivimos al día? ¿Hablamos del futuro económico o el dinero es tema tabú? ¿Tendremos cuentas separadas, conjuntas o ambas? ¿Qué impacto fiscal tiene vuestra vida en común? ¿Tenéis un plan para llegar a fin de mes? Y uno de los puntos más importantes… ¿conozco el carácter financiero de mi pareja y su propensión al riesgo?Si la respuesta es negativa, ¡tienes un problema!

Dos personas que pretenden pasar la vida juntas son como un pequeño Estado, tienen que administrar sus finanzas. Tienen que planificar el futuro juntas, con metas, objetivos y estrategias que lleven a la familia a ser libres financieramente hablando.

Pareja con igual visión del dinero = Éxito financiero.
@Fca_Serrano



Un té para levantar el ánimo

Cuando tenía 9 años mi madre y sus amigas tenían una partida de cartas todos los jueves. Mi padre era ingeniero en la marina mercante, y pasaba largas temporadas fuera de casa. En ocasiones, cuando terminaba los deberes me sentaba a observarlas y seguía sus conversaciones.

Era habitual que hablaran de alguna amiga que no se podía separar del marido porque dependía financieramente de él. Recuerdo el caso de una en particular a la que no le quedó más remedio, había otra mujer y su cónyuge optó por la otra. Decía que aquella le hacía sentir un héroe admirado, mientras que en casa se sentía la alfombra que todos pisaban.

No voy a entrar en los motivos que llevaron a este señor a tomar la decisión, pero sí en las consecuencias del hecho: una separación en la que ella no era financieramente libre.

Recuerdo a mi madre y a sus amigas diciéndome: «Estudia, no consientas que un hombre te mantenga como hicimos nosotras, sé libre para elegir si te quedas o te vas. No soportes una vida al lado de alguien solo por dinero». Esta cantinela se repetía todos los jueves que coincidía con ellas.

Desde esa edad supe que jamás dependería de nadie. En la época de mi madre eran las mujeres las mantenidas. Hoy también hay hombres a cargo de sus parejas.

Seas hombre o mujer, debes aspirar a depender de ti mismo.



¿Sabías que...?

Tomas J. Stanley en sus tests a los millonarios de Estados Unidos llegó a interesantes conclusiones con respecto al porqué del éxito económico de estas personas.

En el *ranking* de conclusiones de su investigación había cinco principios básicos de por qué habían alcanzado su objetivo en la vida:

1. Integridad. Ser honesto con todos.
2. Disciplina. Aplicando el autocontrol.
3. Habilidades Sociales. Estar de acuerdo con las personas.
4. La pareja. Un cónyuge que te apoye.
5. Empeño. Trabajar en pos de tu sueño todos los días.

Como ves, el cuarto punto es el compañero de vida. El 50% de los millonarios entrevistados admitió que su esposa o marido habían sido fundamentales en su escalada al éxito.

Entre los valores que apreciaban en sus parejas estaban su visión realista, altruismo, paciencia y compromiso. Tenían intereses comunes en relación a actividades ligadas al dinero y las mismas opiniones sobre este bien. Y además, la preparación de un presupuesto familiar, gestión conjunta del patrimonio, etc.

¿Por qué las personas de éxito lo alcanzan? Evidentemente por haber tomado decisiones sabias en

su camino y una de ellas es la elección del compañero de vida.

Ejercicio de la clave 18:

Para adolescentes y adultos.

Test de afinidad financiera a día de hoy para parejas y futuras relaciones.

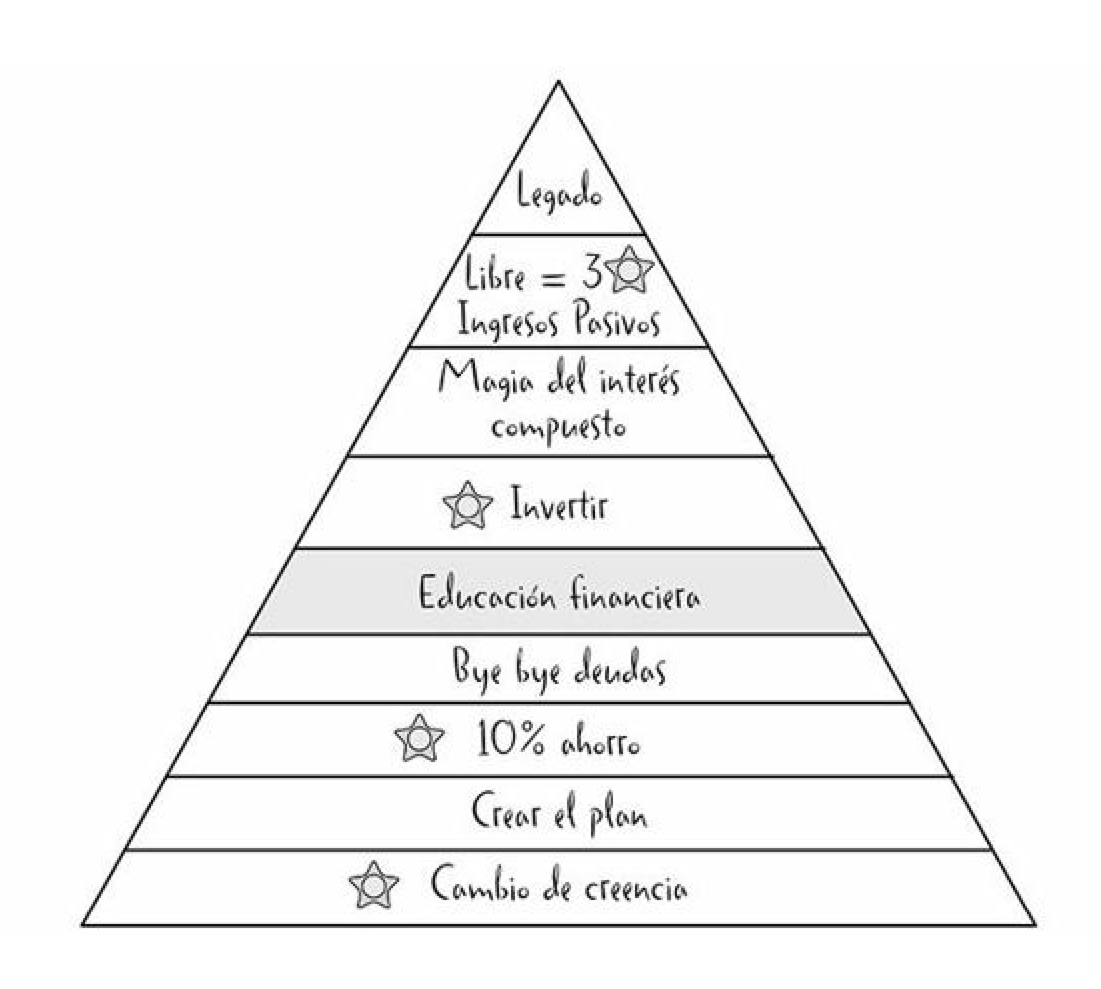
Igual que existen test para ver si los valores y caracteres de los futuros compañeros de vida son compatibles, se puede hacer un test para alcanzar la libertad financiera. Debido a lo extenso del mismo, te ruego entres en la web www.hijoricohijopobre.com y realices tu test de pareja. No significa que cambies de persona porque no supere la prueba, pero sí te servirá para saber que hay un problema de base en el futuro. Juntos podéis trabajar para alcanzar vuestros sueños si sabéis dónde está el obstaculo.

Es importante saber la cantidad de deuda adquirida por cada uno en base al régimen económico que se haya elegido para la unión.

¿Sabías que puedes ser responsable de las deudas de tu pareja?

«Dime con quién andas y te diré cómo eres». Anónimo

QUINTO PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA: EDUCACIÓN FINANCIERA. ADQUIERE EL CONOCIMIENTO QUE TE FALTA



Clave 19

Knowledge, la puerta de la riqueza

Nunca es demasiado tarde
para llegar a ser lo que podrías haber sido.
GEORGE ELIOT

No tengo talentos especiales.
Solo soy apasionadamente curioso.
ALBERT EINSTEIN

Si eres consciente de tus debilidades
y estás en constante aprendizaje,
tu potencial es ilimitado.
JAY SIDHU

Ser experto en una materia requiere muchas horas de aprendizaje. Defenderse con soltura en algo nuevo solo necesita diez horas. Con diez horas intensivas podrías hablar lo básico en ingles, tocar una canción en la guitarra o quedar como un gran cocinero en la cena mensual con los amigos.

Aprender a realizar algo nuevo supone adquirir nuevo conocimiento sobre la materia en cuestión. La curva de la instrucción está a favor del torpe o novato. Es más difícil avanzar cuando ya se domina una disciplina que cuando la empiezas.

De los 35 a los 38 años pasé de funcionaria a moverme como pez en el agua en los mercados financieros más grandes del mundo. Plata, oro, petróleo, índices…, todo me llamaba la atención. Deseaba saber y estaba como los niños pequeños absorbiendo todo el conocimiento sobre mundo al que me quería dedicar: la bolsa.

Quería aprender de los mejores y eso no me iba a salir barato. Invertí prácticamente todos mis ahorros tras la venta de mi coche. Tenía varias hipotecas de mi periodo inmobiliario y era impensable plantearme liquidar algún bien. Fue una época de ahorro y de apretarme el cinturón. Tenía un plan y por él pasaba el elemento que valoré como fundamental para alcanzar mi meta: formación y adquisición del conocimiento que no poseía.

Estudié con los mejores de España, Colombia, México y República Dominicana, y me fui a las escuelas de más prestigio en *trading* de Estados Unidos. Pedí un préstamo al banco ampliando una de las hipotecas.

Da igual si inviertes en conocimiento con esfuerzo o con dinero. Será siempre el mejor destino al que puedes dedicar tu tiempo.

Educándonos en materias desconocidas no solo adquiriremos el saber en la materia, sino que podremos transmitir ese conocimiento a nuestros hijos y dejarlo como legado.



Punto de reflexión

No podemos alcanzar la independencia financiera si no aprendemos cómo hacerlo. Solo unos pocos afortunados nacen con ese don; otros, como en mi caso, necesitamos adquirirlo. Para enseñar a tu hijo a ser rico en tiempo y dinero, primero necesitas aprender tú, adquiriendo lo que no sabes de aquellos que sí conocen la materia. Los libros, Internet, películas y documentales pueden ser el primer acercamiento para focalizarte en la habilidad que te apasiona y con la que pretendes hacer dinero.

Aprender no es solo ir a la universidad o tener un máster. Se pueden conseguir los conocimientos acercándote a las personas de tu entorno que tienen el *knowledge* o conocimiento que tú ansias conseguir.

Debemos ser humildes y aceptar que en la zona de aprendizaje no somos competentes en relación con la materia que estamos aprendiendo.

Cuanto más aprendas sobre lo que estás haciendo, mejor podrás superar los obstáculos que aparecerán en el camino. @Fca_Serrano



¿Sabías que...?

Jack Andraka se describe como una persona curiosa y obstinada. Cuando tenía 15 años, un amigo de la familia murió a causa de un cáncer de páncreas y esto le llevó a interesarse tanto por el tema que, con el tiempo, llegó inventar un método para detectar de manera precoz este cáncer, así como el de pulmón y de ovarios. Es un test muy barato (3 centavos de dólar, cuando el método que existía costaba 800 dólares). Son unas tiras similares a las que usan los diabéticos para detectar la concentración de glucosa en sangre. Detectan la mesotelina, una proteína que, cuando hay un cáncer, se dispara. Ha recibido numerosos premios por su labor y está previsto que el método se comercialice en 2022. El deseo de Jack de saber y adquirir conocimientos por su cuenta tal vez salve vidas algún día.

Despertar el talento de nuestros hijos no es una prerrogativa, sino una obligación de padres responsables. @Fca_Serrano

Ejercicio de la clave 19:

Para niños, adolescentes y adultos.

Este ejercicio es casí una obligación para todos. Supone detectar el talento que hay en ti. No me refiero solo en tus hijos sino también en ti, adulto. Si el pequeño de la casa es un artista inscríbelo en clases de teatro. Si el de 14 años es muy bueno con la raqueta, que practique tenis. Si lo tuyo ha sido de siempre la cocina…, no dejes pasar la ocasión de aprender un poco más. Lo que hoy es un *hobby* mañana puede convertirse en tu medio de vida. Definir a tiempo tu talento te puede hacer un virtuoso del mismo y por tanto permitirte una fuente de ingresos alternativa en el futuro.

Clave 20

Lo que cuestan nuestras decisiones

Un hombre tiene que escoger.
En esto reside su fuerza:
en el poder de sus decisiones.
PAULO COELHO

En mi casa mando yo,
pero mi mujer toma las decisiones.
WOODY ALLEN

En materia financiera las decisiones son vitales, ya que decidir entre tomar una bifurcación del camino u otra es la diferencia entre ser rico o pobre en el futuro.

Cada decisión que tomemos en relación a nuestro futuro tiene un coste. Por eso es vital adquirir toda la información en relación con las opciones, valorar las consecuencias, priorizar lo que deseamos obtener y determinar cuánto nos va a costar si tomamos ese camino y no otro.

Veamos un ejemplo con moraleja.

A Carlos le han nombrado jefe de la oficina de *brokers* de la firma Spain Brokers. La empresa está esperando la aceptación por su parte. Está contento porque su sueldo subirá al tener más responsabilidad, pero está preocupado por tener que renunciar a otras posibilidades que le satisfacen más como tocar con su banda de música.

En economía esta toma de decisión se llama «costo de oportunidad».



Evidentemente, de la decisión que Carlos tome ahora dependerá mucho cómo le vayan las cosas en el futuro. Todo depende del momento en el que te halles en tu línea de vida.





¿Sabías que...?

Francisco es un *trader* que colabora conmigo en mi escuela de formación. Era ejecutivo de una empresa del Ibex 35. Tenía que dejar su ciudad natal a orillas del mar por un puesto con un sueldo de bastantes ceros a la derecha en el centro de Madrid. Pero Francisco tenía un problema: cinco hijos y una esposa que no deseaba mudarse. Tenía que tomar una decisión crucial en su vida. Hacía dos años que tenía rendimientos gracias a su *trading*, así que, tras hablarlo con su mujer, decidieron liarse la

manta a la cabezay probar suerte. Comunicó a su jefe que dejaba la empresa.

—Pero…, ¿de qué vas a vivir? —preguntó su jefe asombrado de que, en plena crisis, alguien decidiese no aceptar tan suculenta oferta.

—De mi ingenio en bolsa —contestó Paco.

Hoy Paco se levanta y acompaña a su hija menor al colegio, toma su café en el centro de la ciudad mientras lee la prensa y trabaja un par de horas al día siguiendo sus posiciones bursátiles.

Paco tomó una decisión de vida pero lo hizo creyendo en sus posibilidades. No fue fácil, tuvo que seguir a su mentor e invirtió tiempo y dinero en formación. No nació siendo *trader*, pero su deseo y un plan muy bien estructurado le han permitido no solo vivir del *trading*, también enseñar a otros su método para alcanzar la libertad financiera.

Paco es un ejemplo de superación y constancia. Para mí es un honor contar con su amistad y sus servicios en mi escuela de *traders*.

Ejercicio de la clave 20:

Para niños y adolescentes.

Aprender a tomar decisiones es vital para nuestros hijos. Tienes que explicar qué pretendes conseguir con esta actividad y adaptarla a la edad de tus hijos. Cuando tengan ahorrado algún dinero les vas a pedir que inviertan en conocimiento.

Tienen que comprar algún tipo de formación para el futuro. Puede ser un curso *online* de los que se ofrecen a precio ventajoso con cupones de descuento. Como padre, tú elegirás varias materias. Será tu hijo quien lo abone pero tiene que decidir cuál tomar y qué beneficio tendrá en el futuro. Deberá sopesar que dicha formación le pueda abrir una puerta de ingresos y cómo la llevaría a cabo.

Por ejemplo, si aprendo a realizar páginas web podría ofrecer mis servicios a pequeñas empresas. Si aprendo inglés podría dar clases particulares. Si aprendo pintura podría vender mi arte en el mercadillo de los sábados.

Sea cual sea la formación que elija deberá proponerse sacar rendimiento a la misma, supervisado por ti.

Otras actividades que puedes hacer con ellos:

- Juego de los anuncios: Busca con tus hijos las trampas de los anuncios tanto de televisión como de prensa que invitan al consumo. ¿Cuál es la base del anuncio? ¿Serás más guapo, feliz, admirado… si te compras el producto? ¿Por qué el anuncio está dirigido a ese segmento de edad? ¿Es verdad lo que dice el anuncio?
- Juego de la hamburguesa y el kétchup: La hamburguesa nos sirve para comer y kétchup es el entorno que le da más sabor, pero podemos prescindir de él. Cuando vayas al supermercado que te diga qué artículos son hamburguesa y cuáles kétchup.
- Explica a tus hijos algo que deseas mucho pero que no compras porque no debes hacerlo en este momento. Es básico que tus hijos vean que tú no compras todo lo que quieres, que entiendan que es importante saber decir NO.
- En la toma de decisiones de carácter económico explica a tus hijos por qué no pueden comprar algo. No sirve decir que la familia está mal económicamente. Explica los motivos. Si has trabajado mucho para hacer un viaje, haz partícipe a todos del éxito de tu ahorro. Si tus hijos están en edad de ir a un parque temático, ¡que ahorren todo el año para ir ellos e

invitar a la familia! Te aseguro que no lo olvidarán en su vida.

- Cuando estés de compras con tus hijos explica por qué te decides por un producto y no por otro. Es bueno que vean que no te gastas todo lo que tienes… «El libro vale 10 € y tengo 15 €. Todavía me quedan 5 €».



Punto de reflexión

Cinco sugerencias que practico con mi hijo:

- Dialoga y no riñas.
- Muestra las posibles consecuencias de los actos que deseas llevar a cabo. Adelántate al futuro como si poseyeras una bola de cristal.
- Enséñale a eliminar las opciones no viables.
- Vincula lo realizado con el efecto que tiene.
- Ayúdale a recabar todo el conocimiento y enséñale el camino a la mejor opción por descarte.

Este sistema permitirá a tu hijo cometer errores. Marcar los límites en virtud de su edad le ayudará a generar confianza en sus decisiones. No sirve de nada decir: «No gastes tu dinero en chucherías». Explícale las razones para ahorrarlo e invertirlo. Eso le permitirá no solo comprar lo que quiera en el futuro sino aprender también a administrar su patrimonio, por muy pequeño que este sea.

No critiques… ¡Escucha! @Fca_Serrano

Clave 21
Invierte en educación financiera

No juzgues cada día
por la cosecha que recoges,
sino por las semillas que plantas.
ROBERT STEVENSON

La educación financiera es una semilla que cuesta tiempo, dinero y esfuerzo plantar, pero dicho conocimiento, llevado a la práctica, te puede dar la clave de tu libertad económica y la de tus hijos.

Piensa como el padre de un futuro millonario en tiempo y dinero. @Fca_Serrano

¿Cómo vas a hacer esto si te falta el conocimiento? ¿Cómo se mueve el dinero? ¿Cómo puedes atraerlo hacia ti? ¿Cómo conseguir que poco dinero se convierta en mucho? ¿Cuáles son las reglas del juego? Soy mayor, ¿estoy a tiempo de aprender?

Estas y muchas otras son las preguntas que respondo diariamente desde mi correo electrónico.

El conocimiento está ahí. Hazlo tuyo. @Fca_Serrano



Un té para levantar el ánimo

¡Odio la palabra «suerte»! Cuando alguien llega y me dice: «¡Qué suerte has tenido de estar donde estás ahora!», me dan ganas de responder: «¿Y el camino para llegar? ¿Y las caídas? ¿Y el esfuerzo en tiempo y dinero que he hecho para aprender? Tenía todas las papeletas para no levantar cabeza, pero creí en mí y no dejé que las ramas del bosque me impidiesen ver el camino».

Cuando decidí formarme en bolsa y me fui a Estados Unidos, mis compañeros de pupitre tenían entre 18 y 24 años. Me miraban como un bicho raro. Pensaban que era sudamericana por mi acento al hablar inglés, y me preguntaban cómo siendo tan vieja (37 años) se me ocurría hacer un curso sobre algo que tenía que haber aprendido a su edad. Perdía tiempo explicando a mis futuros colegas que en mi país no había educación financiera en los colegios, y que la bolsa era un mundo oscuro apto solo para unos pocos.

Tras el primer recelo, y después de decirles que estaría encantada de que viniesen a visitarme a casa, sus conocimientos se pusieron a mi disposición y había bofetadas por enseñar los secretos a la española.

Mi época de formación, aunque costosa, la recuerdo como uno de los mejores momentos de mi vida. Absorbía como una esponja todo lo que se compartía conmigo y ahí puse las bases de lo que soy ahora. Sin el dinero empleado en formación jamás hubiera sido hoy una *trader* de éxito. Si el tiempo que dediqué a estudiar derecho lo hubiese empleado en formación bursátil, mi camino hacia la meta habría empezado antes.

Formarte en la materia de tu interés es la primera clave hacia el éxito. @Fca_Serrano



Punto de reflexión

¿Por qué es importante tener cultura financiera?

Te abre la mente a un mundo de riqueza donde puedes ver oportunidades de negocio. Una persona que sabe cómo funciona el dinero tiene más posibilidad de conseguirlo que uno que desconoce los mecanismos. A través de juegos y prácticas te ayuda a fomentar y motivar tu gen empresarial. De una buena educación financiera nacen los líderes. No tenerla te limita, poseerla te da las alas para ir en pos de tus sueños. Sobre todo por respeto a tus hijos. ¿Cómo les vas a enseñar a hacer dinero si tú no sabes cómo conseguirlo?

Clave 22

Quien tiene un mentor, tiene un tesoro

Cuando el estudiante esté listo,
el maestro aparecerá.
PROVERBIO BUDISTA

Lo mejor que podemos hacer por otro
no es solo compartir con él nuestras riquezas,
sino mostrarle las suyas.
BENJAMIN DISRAELI

El mentor es el guía espiritual, la persona que te lleva de la mano y te muestra los obstáculos en el camino. Es una persona con experiencia y, sobre todo, es alguien que ha alcanzado el éxito en su campo. Conoce el trayecto hasta llegar a la meta que tú persigues. Un mentor te avisa de los senderos a cruzar y las paradas a realizar. Sea cual sea la materia que te interese, si la fortuna pone un mentor en tu camino…, ¡síguelo!

Hay que distinguir al mentor de la figura del *coach* (entrenador), muy de moda en nuestros días y que no tiene nada que ver. El *coach* en el mundo financiero es una rama dentro del *coaching* personal. Hablamos de un profesional altamente cualificado. Trata sobre la relación con el dinero, las finanzas y las creencias en torno a la riqueza. Su práctica será poner en tus manos herramientas para que te desarrolles y consigas una meta económica.

Un *coach* en finanzas debería hablar sobre la conducta del ahorro, el control de la economía doméstica en pareja, los planes de actuación, la educación financiera para niños…

Sin embargo, un *coach* normalmente no ha alcanzado su independencia financiera y trabaja para vivir; un mentor sí llegó a su objetivo. Lo ideal es cuando mentor y *coach* son la misma persona. Estos casos son excepcionales y extremadamente difíciles de encontrar.

Dos de los casos más conocidos son los de Robert Kiyosaki y T. Harv Eker.

Un mentor, en el área del dinero en el que se mueve este libro, tiene que ser libre financieramente hablando y poder disponer de su tiempo como desee ya que no necesita pensar en ganar dinero para vivir.

No es incompatible disponer de ambos. Al contrario, si buscas la riqueza es vital que te rodees de aquellos que tienen las herramientas para alcanzarla. El rico que llegó donde tú quieres llegar, el mentor que te muestra la vía a seguir y el *coach* en finanzas que te aporta el conocimiento y las herramientas a usar.

Pero no lo olvides, incluso con un mentor, seguir tu sueño va a requerir esfuerzo y tiempo.



Un té para levantar el ánimo

Como ya sabes, soy operador bursátil intradiario. Perdona si te hablo constantemente de lo que hago, pero este libro no tendría valor si no te contara cómo alcance mi éxito y me limitara a teorizar sobre los pasos a seguir. Tengo que hablarte de mi profesión porque es mi talento y mi éxito personal. No nací sabiendo hacer lo que hoy hago. Al inicio de mi formación encontré un mentor. Un amigo del grupo no trabajaba. Al preguntar a una amiga común por su profesión, me respondió:

—Es rico, inventó algo relacionado con la maquinaria para una fábrica y actualmente vive de las rentas.

—¿En qué ocupa su tiempo? —pregunté yo con curiosidad.

—Parece que está estudiando algo, pero no sé qué…

En una ocasión que el señor X vino a casa a cenar, comentó de pasada que era buen momento para comprar acciones tecnológicas. Al preguntarle si operaba en bolsa respondió esquivo y le restó importancia. Se limitó a decir que seguía un poco la prensa económica.

Pero tras varios meses de amistad y de hablar de cosas sin sustancia, coincidimos todos los amigos en un famoso bar de tapas en mi ciudad, Granada.

Yo llevaba libro de J. J. Murphy sobre los mercados de futuros; para que me entiendas, la Biblia del mundo en el que yo deseaba entrar. Un libro altamente técnico y que no correspondía con lo que el señor X conocía de mí hasta ese momento.

Se acercó a mí con curiosidad y me preguntó por qué leía ese libro, mientras me lo quitaba de las manos y pasaba las páginas como si fuese la primera vez que lo veía, al tiempo que me bombardeaba a preguntas.

—Quiero ser *trader* —dije resuelta—. Y este es uno de los muchos libros que tengo que leer. Me voy a Madrid la semana que viene a un curso para aprender a leer gráficos.

—¿Tanto te interesa? La bolsa es muy peligrosa… ¿No tienes miedo a perder tu dinero?

—No, no tengo miedo. Voy a formarme y a aprender. Hay personas que viven de lo que ganan en bolsa y yo quiero ser uno de ellos. Si existen… yo voy a formar parte de ese grupo. ¡Seré *trader*! —conteste resolutiva mientras él me miraba a los ojos con sonrisa socarrona.

Pasaron meses y no volví a coincidir con él. Tras un año de formación volvimos a encontrarnos en una cena. Esta vez en su casa. Al final de la misma nos pidió que le acompañásemos a su estudio, quería enseñarnos algo.

Al abrir la puerta y encender la luz, Wall Street en pequeñito se abrió ante mis ojos. Varios monitores con gráficos en tiempo real colgaban de la pared y bajo ellos, en una mesa imponente, descansaba el portátil que gestionaba todas las operaciones.

El señor X era, con diferencia, el *trader* más antiguo de nuestro país. Ingeniero e informático, operaba en el mercado de Chicago, en los futuros del Mini S&P 500 desde hacía 35 años. Las primeras órdenes las puso por teléfono y con tarjetas perforadas.

Desde ese día mi amistad con él creció de forma exponencial. La pasión por el *trading* nos hizo pasar largas tertulias en el salón y la terraza de mi casa, ver gráficos y hablar sobre el mercado, discernir cómo colocarnos y qué hacer o no; eran píldoras de sabiduría que mi marido (también

trader) y yo absorbíamos con entusiasmo, pensando en lograr nuestro objetivo.

El señor X no me enseñó a ser *trader*, decía que ese era el cometido de los que te dan las palas para trabajar. Él me mostró dónde no equivocarme. Desde estas páginas, mi querido amigo, te agradezco las innumerables tardes que me has dedicado, y vaya mi reconocimiento por lo que todavía sigo aprendiendo de ti. Saber que tú, *trader* amigo, existías, me ayudó a seguir tu camino para serlo yo.



¿Sabías que...?

Robert Kiyosaki es mentor de muchas personas en la distancia, entre ellas yo misma. Sus libros han revolucionado la forma de pensar sobre la riqueza y la libertad financiera. Nació en 1947 en Hawái. Su libro *Padre rico, padre pobre* ha sido una guía de educación sobre el dinero para millones de personas en todo el mundo.

Con la historia sobre su padre pobre y su padre adoptivo rico, explica el cuadrante del flujo del dinero, que fue ampliamente tratado en mi anterior libro *Mueve tus ahorros y gánate un sueldo*.

Robert pasó de marine de Estados Unidos a empresario. Fundó varias empresas, aunque la mayor parte de su patrimonio se originó en la compra y venta de bienes inmuebles. Es orador motivacional en conferencias y la persona que inició el interés por la educación financiera. Vaya el título de este libro como homenaje y respeto a mi mentor en la distancia, con el humilde objetivo de hacer en mi país una pequeña parte de lo que él hace por sus conciudadanos en el suyo.

Abrir nuestra cabeza a los conocimientos económicos nos abre la puerta a la libertad, debería ser obligación *sine qua non* de las instituciones públicas y del sistema educativo nacional.

Solo nos queda a los que estamos preocupados por esta cuestión difundir en todos los modos posibles nuestro conocimiento, esperando que lo hagan suyo las personas que nos leen y lo transmitan en su entorno. Pero sobre todo, a sus hijos que tienen el futuro todavía en sus manos.

Yo hago prácticas con mi propio hijo para darle todos los conocimientos que poseo. Mi personal lucha contra el cáncer como lacra que invade mi vida de forma permanente me ha llevado a querer dejar esto por escrito. Espero que la semilla empresarial germine en tus hijos como la estoy viendo germinar en el mío, y que mi experiencia —como la de Robert me impacto a mí en su día— sirva para que te plantes y pienses dónde quieres estar.

En este momento de tu vida, ¿estás donde querías estar? Recuerda: tu realidad depende de ti.

@Fca_Serrano

Steve Jobs, propietario de Apple, y fallecido por el cáncer, leyó una frase a los 17 años que le impresionó: «Si vives cada día como si fuera el último, algún día será verdad».

Siempre decía que, desde entonces, se miraba en el espejo cada mañana y se preguntaba: «Si hoy

fuera mi último día, ¿me gustaría estar haciendo lo que estoy a punto de hacer?», si la respuesta era que no demasiados días seguidos, significaba que había que cambiar algo.

Si tú te haces esa pregunta y la respuesta es sí, ¡felicidades!

Si es que no, toma las riendas de tu vida. Todavía estás a tiempo.



Un té para levantar el ánimo

Mi hijo tiene actualmente diez años. Este verano mientras estábamos en una playa en la costa de Málaga me preguntó cómo podía ganar algo de dinero. Le expliqué que el truco está en tener una buena idea y ponerla en funcionamiento.

—Mamá… Pero, ¿cómo encuentro una idea? ¿Me puedes enseñar a tener ideas?

—Las ideas en muchas ocasiones te encuentran a ti y en otras tu sales a buscarlas.

—¿Cómo hago para tener una idea ahora? —preguntó curioso.

—¿Qué ves? —le respondí rápidamente—. Descríbeme lo que tienes a la vista.

—Estamos en la playa. Algunos están tumbados al sol y otros en el agua. Hay algunos jugando a las palas.

—¿Hay alguien haciendo dinero en la playa? —le pregunté esperando su respuesta.

—Supongo que el señor del chiringuito. También el que pasó con los dulces antes —contestó resuelto.

—¿Hay algo que se pueda vender en la playa y no lo hayas visto?

—Muñecos de Spiderman —contestó él ufano.

—Tesoro, no creo que haya mucha gente en la playa deseando comprar Spidermans —le contesté condescendiente—. Fíjate bien, hace mucho calor y de momento, solo ha pasado el señor de los dulces. ¡Muy ricos, pero no quitan la sed!

—Ah, pues entonces bebida fresquita.

—Si quisieran beber irían al chiringuito —respondí—. Piensa en algo que quite la sed y entre por los ojos.

—¿Fruta? —preguntó casi con duda.

—¡Fruta! Muy bien. Ahora toca decidir qué fruta y cómo la presentamos para que entre por los ojos. Sería bueno en botes de plástico transparente. Podríamos tener sandía en trozos, melón en trozos, coco, mango y papaya. Si decidiéramos poner en marcha nuestro negocio este verano necesitaríamos los permisos del Ayuntamiento para la venta ambulante y seguramente otro que es el de manipular alimentos. Como eres muy pequeño y no puedes hacerlo tú, tendrías que asociarte con alguien que sí lo tenga.

—¡Vaya! —dijo cabizbajo—. No puedo vender sin permiso… ¿Por qué?

—Esta ciudad, para mantener sus gastos, se apoya en las personas que ganan dinero. Si tú ganas tienes que contribuir; por ello, sobre tu idea y sus beneficios, el Ayuntamiento de la ciudad te pone una cosa que se llama impuestos locales. Para la venta ambulante hay que pagar una tasa municipal.

—¿Qué más necesito? —preguntó sintiendo que el negocio se ponía en marcha.

—En mi opinión te vas a cansar mucho si llevas la fruta en la mano, además, se va a calentar y así nadie te la compraría. Piensa cómo solucionar el problema.

—Mi bici —contestó rápido—. Puedo coger la nevera portátil de picnic y hacer un logo como el del toro y el oso de tu empresa pero… ¡con fruta!

—¡Fantástico! Te falta el *marketing*.

—¿Qué es el *marketing*? —preguntó curioso—. Suena a inglés.

—El concepto es amplio pero para que me entiendas, son los anuncios de la televisión. Las estrategias que usan las empresas para convencerte de que adquieras sus productos. En otras palabras, todo lo que tú haces para convencerme de que te compre algo que quieres, pero hecho por profesionales.

—¡Que guay! Y ¿pagan a la gente por convencer a otros? —preguntó como si no entrase en su cabeza que por algo tan curioso alguien pudiese recibir un sueldo.

—Sí, y muy bien, por cierto, si eres bueno. Pero no te me descarríes, céntrate. ¿Cómo vas a convencer a tus futuros clientes de que tienen que comprar tu maravillosa fruta cortada, fresca y lista para comer? Piensa en lo que hacemos papá y yo antes de contestar. Piensa en lo que hizo tu hermano Antonio este verano en la playa, cuando te pegaste a él…, hacía *marketing* de su empresa.

Se quedó pensativo buscando algún recuerdo en su memoria. Tras varios minutos soltó un grito.

—Lo tengo —dijo con media sonrisa como si hubiese descubierto el secreto del éxito—. Me acuerdo en Italia cuando mi hermano Antonio iba por la playa en bañador, repartiendo los folletos de la exhibición del gimnasio. Ponía que hacer deporte era bueno para la salud y se paraba a hablar con todo el mundo. Fue muy divertido, invitaba a un día gratis.

—¿Entonces? —pregunté queriendo saber a dónde me iba a llevar, aunque intuía que iba por buen camino.

—Pues, como yo no tengo dinero para hacer folletos puedo escribir uno con mi bolígrafo nuevo sobre lo bueno que es comer fruta y me acerco a los que están tumbados con una bandeja y les doy a probar, como en el supermercado, que los sábados que te dan a probar de todo. Si cojo el babi blanco del cole, puedo pedir a la tía Mari que me ponga: «La fruta da vida» y ponerme un gorro como los niños de Máster Chef. ¿Qué me dices? ¿A que es buena idea?

No dije nada. Me quedé mirándolo como quien recoge los frutos de un árbol que ha mimado durante años y te da la primera cosecha. No sabía si reír o llorar.

Mi mejor amiga, que estaba en la tumbona de al lado y había asistido, como tantas veces, a toda la representación, dijo riendo:

—Paqui… ¡Estás criando un monstruo! Tu hijo no se morirá de hambre.

—No —respondí sin dudarlo—. Pero no es un monstruo lo que estoy haciendo nacer en él, es más bien un empresario que aprenderá a ver oportunidades donde otros no las ven.

Desde ese día este ejercicio forma parte de nuestro rato de ocio. Cuando se aburre y no sabe qué hacer o me acompaña en mis periplos docentes por las ciudades de España, jugamos a los emprendedores. Estoy convencida de que un día encontrará la idea que cambie su vida, como en su día yo reconocí el *trading* como la mía.

Ejercicios de la clave 22:

Para niños y adolescentes.

Un buen mentor tiene que tener habilidades como saber escuchar, ayudar a construir tu

confianza, definir tus talentos y poner los cimientos de tus capacidades, ser inspiración y apoyo en los obstáculos.

Teniendo como base este planteamiento, pide a tus hijos adolecentes que te den las características de buen un mentor y que elijan ellos ser mentores de alguien como un hermano o un primo menor. Tienen que ayudarle en una tarea. Pueden ser los deberes del colegio o bien algo que el pequeño desea aprender: guitarra, tenis, cocinar… Tienen que actuar como mentores de la persona elegida durante un mes. Presentar los resultados logrados en una reunión familiar de tarde de domingo.

Este ejercicio no solo permitirá a tu hijo reconocer a un mentor, sino que tendrá el espiritu de ayudar a otro sin retribución.

El niño pequeño (debería tener 9 años o más) que ha recibido la ayuda tendrá que explicar qué ha supuesto para él esta ayuda. Nunca olvidará que tuvo un mentor a esa edad en una actividad concreta.

Yo soy mentora de mi hijo… ¿Y tú? @Fca_Serrano

Para adolescentes y adultos.

Las mejores ideas son fruto de mezclar nuestra pasión y solucionar problemas que sabemos resolver. Si además los hemos vivido en carne propia o en la piel de otros cercanos aumenta la posibilidad de éxito en los negocios.

De todas las ideas, las que dan solución a las necesidades de los demás son las mejores.

Tras decidir con tus hijos cuál es el producto estrella que desean poner en el mercado tenemos que tener un mercado donde introducirlo, y conocimiento para saber hacerlo.

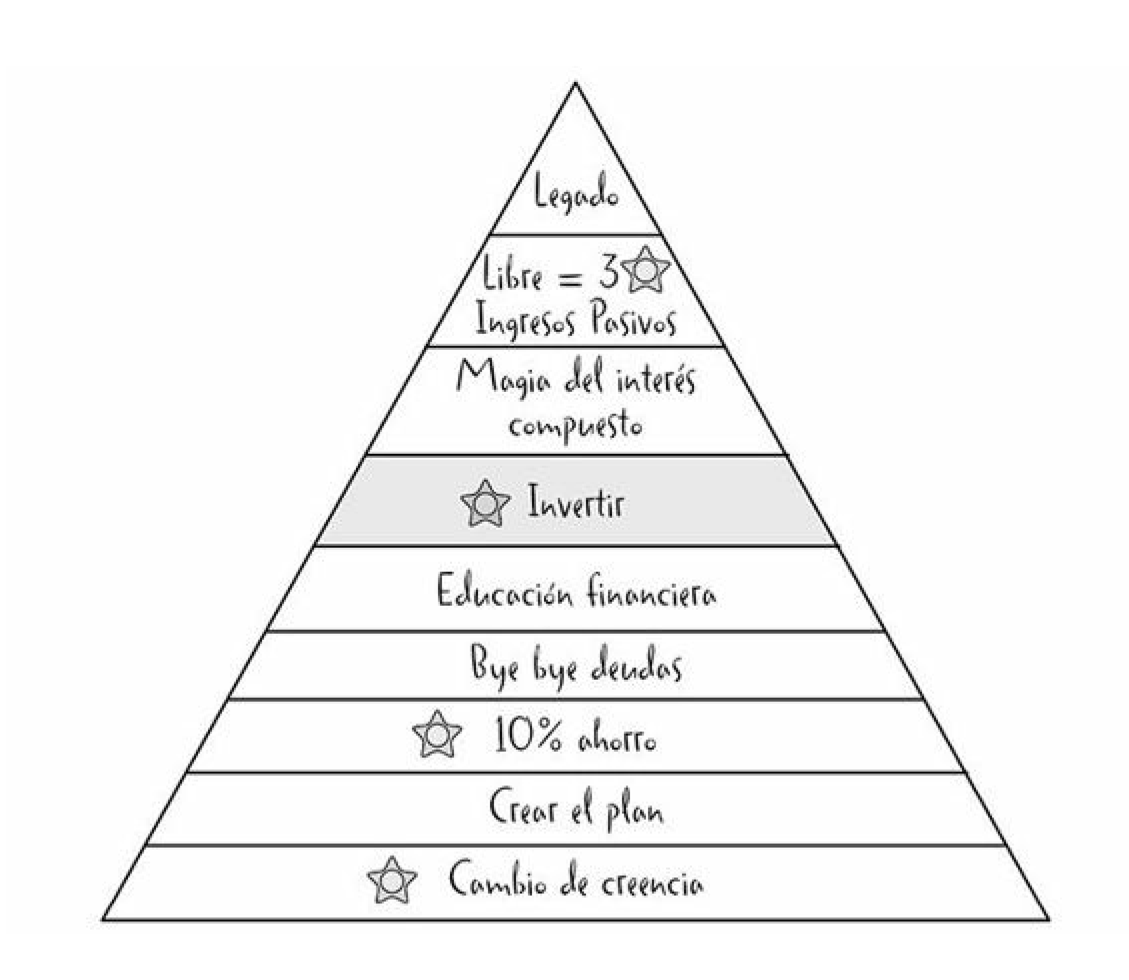
Haz que tomen un folio en blanco y que hagan una lista de al menos tres personas que necesitan ese servicio o producto y estén dispuestos a pagar por él.

Si no localizas de inmediato a tres personas, ¡las alarmas acaban de saltar!

¿Cómo se traduce este ejercicio? El negocio tendrá problemas para arrancar, si lo consigue.

Es necesario que busques el modo de sacar rentabilidad al servicio o producto que vas a comercializar.

SEXTO PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA: APRENDE A INVERTIR. LA LLAVE MÁGICA QUE TE HARÁ LIBRE



Clave 23

La derrota, un peldaño de la escalera hacia el éxito

Los obstáculos son esas cosas espantosas
que vemos cuando quitamos
los ojos de nuestros objetivos.
HENRY FORD

Fracasar es parte del éxito.
Pero el fracaso nunca se va a interponer
en el camino al éxito si aprendes de él.
HANK AARON

Solo quienes se atreven
a fallar mucho pueden lograr mucho.
ROBERT F.KENNEDY

«Cuando no te queda nada que perder es cuando mejor ves el camino a seguir», decía mi padre, y yo le miraba ensimismada, sin entender lo que significaban sus palabras.

Con la perspectiva que da el paso de los años, me doy cuenta de que caer para volver a levantarse forma parte de la vida. Aunque duela, solo remontando el vuelo se consiguen los triunfos.

Muy pocos llegan al éxito sin fracasar por el camino:

- Jack Dorsey, uno de los fundadores de Twitter sufrió su primer fracaso con una empresa que denominaron dNet. Inventó la antesala de Twitter en 2000 y nadie le hizo caso. Sin embargo en 2006 consiguió su objetivo.
- Youtube, en sus inicios, fue una web de citas *online* con vídeos.
- Steve Jobs fue despedido de la propia empresa que él fundó y creó Next, que no funcionó.
- Bill Gates patinó con su empresa Traf-O-Data que daba servicio de análisis de tráfico.

Los hombres de éxito aprenden de sus errores y retoman el camino con una perspectiva distinta.
@Fca_Serrano

¿QUÉ ES LA «RESILIENCIA»?

Todos sufrimos adversidades y hay quien, por el estrés de su profesión, sufre todavía más. «Resiliencia», término que suena mucho últimamente, es la capacidad que tiene la persona de continuar con estado de ánimo positivo y productivo.

La diferencia viene dada por la gestión de las emociones.

Para no fracasar, el individuo debe estar formándose, cuidando la parte mental y física pero, sobre todo, debe tener la vista puesta en su objetivo, que será alcanzable solo con fuerza de voluntad.

Para que la resiliencia funcione tenemos que ser capaces de aceptar la pérdida desvinculándola del objetivo. Han sido factores externos los que han dado lugar a esa pérdida.

Esta capacidad te hace buscar las causas de tus fracasos y darles solución.

Hacer lo mejor en este momento te coloca en el mejor lugar para el próximo momento. Oprah Winfrey

Las personas con esta capacidad toman el control de sus vidas y no dejan las cuestiones a la diosa fortuna.

El fracaso tiene que verse como un cruce de caminos con una apertura a un nuevo itinerario. Levantarte y analizar las causas de ese fracaso te permitirá no volver a hacer lo que te impidió llegar a tu meta en ese momento.

El éxito tiene muchos padres, pero el fracaso es huérfano. John Fitzgerald Kennedy

No intentes complacer a todos. Es imposible y frustrante, minará tu energía e impedirá que alcances tus sueños. Esa es una de las claves del fracaso.

Solo cuando no se intenta se limita la pérdida. Las equivocaciones deben convertirse en experiencias.

Vale más fracasar por obtener un triunfo que dejar de triunfar por temor a fracasar. Anónimo

La victoria y la derrota navegan juntas en la misma barca. Párate y piensa en qué dirección vas. Antes de continuar pregúntate si estás donde querías y así podrás retomar tu camino con fuerzas renovadas, aprendiendo de los obstáculos.

Compartir los fracasos con otros puede ayudar a ver las soluciones.

¿QUÉ ES EL CAMINO NEURONAL?

Se llama «camino neuronal» a las uniones químicas que ponen en contacto a nuestras partes del cerebro. Cuando aprendemos estrategias o sistemas para generar dinero por primera vez, animamos a nuestro cerebro a generar nuevos caminos de comunicación en nuestra cabeza.

En la medida en que más practiques mejorarán más tus habilidades, y tendrás nuevas neuronas evolucionadas y focalizadas en este nuevo sector de tu vida.

Pregunta a un fracasado económico cuánto tiempo dedica a sus finanzas. Si responde «nada», ya tienes la respuesta al problema.
@Fca_Serrano

No puedes ser el mejor jugador de fútbol si no practicas. En cualquier otra área que decidas especializarte, ocurre lo mismo. Estudia para crecer financieramente. Crea nuevos hábitos. Tu mente te ayudará a crear riqueza si le sabes sacar partido. ¡Ponla a trabajar!



Punto de reflexión

La Universidad de Stanford llegó a la conclusión en un estudio de que cuanto más dinero ganas más piensas en él. La revista sobre niños con problemas de peso *Obesity* demostró que los niños que pagan la comida del colegio con tarjeta de crédito, gastan y comen más que los que pagan al contado. El cerebro vincula la tarjeta a una cuestión futura que, además, te da un beneficio inmediato, pues te consigue el bien por el no que estás pagando en el momento.

En otra universidad americana llegaron a la conclusión de que perder dinero duele, porque se experimenta desde el lado psíquico y físico. Se extrajo también el parámetro de que el dolor por la pérdida de dinero es superior al placer de ganarlo. El experimento pidió a los que lo integraban que sumergiesen las manos en agua caliente después de haber estado contando dinero. El resultado fue muy curioso: los participantes con menos dolor fueran los que más billetes habían contado.

Para el premio Nobel Daniel Kahneman esto tiene sentido por el proceso evolutivo que ha sufrido el ser humano. En la prehistoria, las pérdidas y los peligros tenían una importancia superior a cualquier espectro de oportunidades.

Clave 24

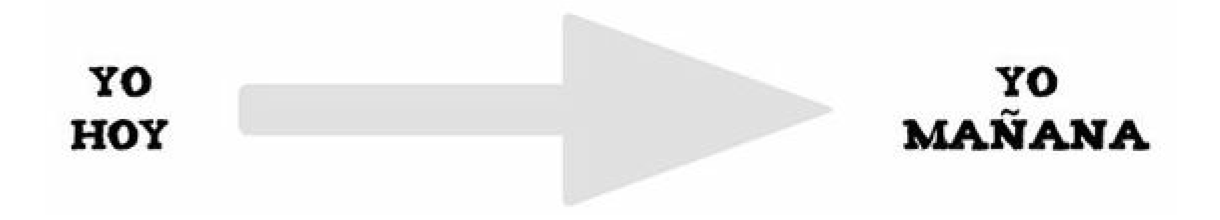
No tienes éxito si no tienes hambre

Te conviertes en lo que piensas.
EARL NIGHTINGALE

Grandes obras fueron realizadas
no por la fuerza, sino por la perseverancia.
SAMUEL JONSON

Para alcanzar cualquier objetivo en la vida tienes que tener hambre de él.

¿Quién se plantea una meta en la distancia si no tiene intención de alcanzarla? A eso le llamaremos hambre. Aprender a sufrir para alcanzar tu sueño requiere hambre del mismo.



Dicen de algunos futbolistas que cuando alcanzan la meta y pertenecen a un gran equipo ya no se esfuerzan de la misma manera que cuando intentaban llegar a formar parte de la escuadra. No se puede meter a todos en el mismo saco, pero es curioso ver a los equipos de jugadores africanos o asiáticos, que se juegan en un campeonato internacional la posibilidad de ser vistos por un observador de un gran equipo. Lo entregan todo. Su deseo les hace dejarse la piel en el intento. Porque lo cierto es que puede que el tren pase solo una vez.

Tu capacidad de aguante se va a mantener gracias a tu amor propio por conseguirlo y desarrollar esta aptitud es posible. Generalmente los deportes suelen ser un método muy bueno para tener esta visión. Las competiciones deportivas te obligan a verte con otros contrincantes y a medirte con ellos. El espíritu de ser tú el que gane te puede llevar a hacerte con el trofeo. La vida no es ni más ni menos que una competición continua con multitud de contrincantes.

Gracias a que no todos persiguen el mismo objetivo, tú puedes conseguir el tuyo si te impulsas lo suficiente para ello.

Con el dinero y tu poder de atraerlo hacia ti ocurre exactamente igual que en el resto de las circunstancias de la vida.



¿Sabías que...?

Hay una fábula muy iluminadora sobre **la renovación del águila.** Se cuenta que esta ave puede llegar a vivir hasta los setenta años. Pero para llegar a esa edad, pasa por un trance difícil, ya que en la mitad de su vida empieza a sufrir unos cambios que pondrán en peligro su existencia: las uñas se tornan apretadas y flexibles lo cual le impide cazar, el pico se le curva hacia adentro, haciendo difícil comer, y las alas se hacen más pesadas, dificultando mucho el vuelo. Entonces el águila solo tiene dos alternativas: morir o enfrentarse, durante 150 días, al doloroso proceso de renovación, que consiste en llegar hasta lo alto de una montaña y quedarse allí, donde no tenga la necesidad de volar. Será entonces cuando comience su transformación. Golpeará fuertemente su pico contra la pared hasta arrancarlo por completo. Luego esperará el crecimiento de un pico nuevo con el cual desprenderá una a una sus largas uñas. Al tiempo que sus uñas comiencen a crecer, empezará a mudar sus viejas y pesadas plumas.

Una vez concluidos los 150 días el águila saldrá victoriosa hacia el famoso vuelo de renovación, que le dará ¡treinta años más de vida!

Puedes oír la fábula contada aquí: www.youtube.com/watch?v=rQqpHEgL_w0&feature=fvwrel



Punto de reflexión

¿Cuánta hambre tienes? ¿Por qué renovarte?

En la vida a veces llegamos a una bifurcación del camino. Tenemos que ponernos en lugar seguro como el águila y plantearnos si morir o cambiar para seguir adelante. Desprenderse de creencias, verdades del pasado y costumbres arraigadas y, a veces incluso de personas tóxicas, es la única manera de volver a tomar el vuelo victorioso en nuestro caso a una libertad económica no obtenida por el cauce tradicional.

Siempre debes tener en mente que tu propia resolución de triunfar es más importante que cualquier otra cosa. Abraham Lincoln



¿Sabías que...?

Ejemplos de constancia y hambre por un objetivo

Cuando tenía siete años su familia tuvo que mudarse por no poseer la escritura de la propiedad de sus tierras. Dos años más tarde, en 1818, perdió a su madre y poco tiempo después a su hermana. Muy pronto tuvo que ponerse a trabajar y no pudo acceder a unos estudios reglados. Estudió derecho de forma autodidacta y logró licenciarse y poner un despacho de abogados tras muchas dificultades. Se presentó a las elecciones legislativas varias veces, sin mucho éxito al principio. Pero terminó por desempeñar varios cargos políticos en los años 30 del siglo XIX y en los años 40 fue diputado. En 1835, a un paso del altar, su novia falleció causándole una crisis nerviosa que casi le vuelve loco. Tras presentarse a vicepresidente en 1858 y perder de nuevo, en 1860 fue elegido presidente de Estados Unidos.

Actualmente es el presidente estadounidense mejor considerado de todos los tiempos. Su nombre…, **Abraham Lincoln.**

Warren Buffett merece un apartado para él solo. Es el gurú de las finanzas con inversión en valor o *value investing* —o sea, a largo plazo—, que es lo que le enseñó su mentor, Benjamin Graham.

Actualmente es el director ejecutivo de Berkshire Hathaway y uno de los hombres más ricos del mundo.

Según su nuera, Mary Buffett, y el analista David Clark (que escriben muchos libros juntos), sus secretos son los siguientes:

1. Adquirió su primera acción a los once años tras la lectura del libro que le cambió la mente y dice que tenía que haber empezado antes.
2. Con lo que sacó repartiendo periódicos de pequeño compró una granja a los catorce años.
3. Vive en la misma casa de tres dormitorios desde hace 50 años.
4. Conduce y no tiene chófer. Tampoco tiene guardaespaldas.
5. Su empresa maneja más de 60 compañías. No llama nunca a sus ejecutivos. Una vez al año, les marca sus objetivos. No hace reuniones.
6. Solo tiene dos reglas que deben cumplir: no perder el dinero de sus accionistas y no olvidar lo anterior.
7. Cuando Bill Gates se citó con él le dijo a su secretaria que la reunión sería de media hora. Tras esa media hora la llamó, canceló todos sus compromisos y no se despidió de Gates hasta diez horas más tarde.
8. No usa móviles ni ordenadores.
9. El consejo que da a los adolescentes: no uses la tarjeta de crédito e invierte en ti.

Clave 25

Inteligencia emocional + inteligencia financiera = libertad financiera

Si no ve una gran riqueza
en su imaginación,
nunca la verá en su cuenta bancaria.
NAPOLEON HILL

Haz lo que amas
y el dinero te seguirá.
MARSHA SINETAR

Ser inteligente no quiere decir que conozcas todas las materias y que no te quede nada por aprender. Ser inteligente es poseer el talento de aprender, saber manejar lo adquirido para proseguir tu camino y lograr ser exitoso.

Diferenciemos los conceptos de la formula:

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Es la capacidad que tienen los seres humanos para trabajar y gestionar sus emociones con eficacia. Consiguen resultados positivos y entienden las de los demás. Este tipo de personas hacen muy agradable su entorno, relativizan los problemas, no se alteran, ni pierden los estribos. Desprenden energía positiva, son un imán para los demás, piensan antes de actuar y no hacen las cosas de forma impulsiva.

La inteligencia emocional tiene como objetivo alcanzar la paz interior y un ambiente de felicidad. Los poseedores de este atributo se paran a pensar, buscan el porqué del comportamiento de los demás, escuchan y son lo suficientemente humildes como para pedir disculpas si se equivocan. No lo confundas con tirar la toalla y humillarte; más bien es buscar el punto intermedio, sugiriendo que la próxima vez se digan o hagan las cosas de modo que haga felices a todas las partes involucradas.



Punto de reflexión

Las emociones forman parte de nuestra vida. No podemos evitarlas. Solo tenemos que aprender qué hacer con ellas.

Una emoción no se controla. Una emoción se gestiona.
@Fca_Serrano

Si nuestras emociones van bien, nuestra vida irá bien. Adaptarse a los problemas y contratiempos nos hará más fuertes. Dará como resultado optimismo y entereza en momentos de crisis.

Este es uno de los temas que más domino. Motivo: soy operador bursátil. Cuando estoy delante de la pantalla sale lo mejor y lo peor que hay en mí. Aparece mi otro yo, la sombra negra, que desde el minuto cero pone en tela de juicio mi operativa bursátil. Es negativa y desde que meto una orden en el mercado me está avisando de mi error. En realidad no es más que el miedo por haber tomado una decisión. Es un momento de incertidumbre en el que pongo en juego mi dinero, un bien preciado que no deseo perder y hace saltar todas mis emociones. El amor y el dinero están altamente vinculados a las emociones más bajas del ser humano. Otras que suelen aparecer durante mis dos horas de operativa son: la codicia, la avaricia, la prepotencia de llevar razón, la ansiedad, la frustración… En pocas palabras, en ese periodo tan corto de tiempo soy capaz de pasar por los instintos más escondidos de las personas.

No podría ser operador bursátil si no hubiese desarrollado una altísima inteligencia emocional. De hecho, el *psicotrading* o gestión de las emociones generadas por los operadores bursátiles es una de las materias que se imparten en mis cursos de bolsa, y representan el 50% del éxito de los *traders*. Siempre digo a los alumnos que el 20% del éxito en bolsa está en el método y que lo puede aprender cualquiera, incluso sin conocimientos previos (casi es mejor pues son tierra virgen donde plantar semilla); el 30% son las técnicas de gestión del riesgo que conocen los que viven de la bolsa; y, por último, lo más importante es el *psicotrading,* las técnicas de gestión de las emociones o también llamadas fuera del argot bursátil «inteligencia emocional». Los *traders* somos uno de los gremios profesionales que más practicamos la inteligencia emocional. Hay que tener mucha paciencia para esperar el momento justo de entrada en el mercado en dos horas de trabajo al día, y este entrenamiento me permite tener paciencia para convivir con mi marido, mi hijo, mis parientes, amigos y con mi jefe cuando lo tenía.

Inteligencia financiera

Es la capacidad para resolver problemas financieros. Este tipo de inteligencia responde al parámetro «No trabajes por dinero. Haz que el dinero trabaje para ti», la frase mundialmente famosa de Robert Kiyosaki, y que verás que yo repito mucho. Consiste en dejar de poner el despertador para ir a un trabajo y empezar a ser dueño de tu tiempo, consiste en poder tener un buen nivel de vida gracias a la generación de ingresos pasivos que no requieren de tu presencia. Y según Kiyosaki, se tiene un cociente intelectual financiero alto en la medida en que uno sea capaz de generar más ingresos sin trabajar por ellos. Cuanto más consigues, más alto es tu cociente financiero. Entre las habilidades de esta inteligencia está ser bueno en ventas y *marketing*.

Para conseguir esta inteligencia es vital llegar a los siguientes puntos:

- Gastar menos de lo que se ingresa.
- Conseguir fuentes de ingresos pasivos.

- Saber hacer inversiones financieras.
- Tener un plan de futuro.

La suma de la inteligencia financiera y la emocional produce la libertad financiera.

Ejercicio de la clave 25:

Para niños y adolescentes.

1. Siéntate con tus hijos y pídeles que escriban en un papel una relación de todas sus necesidades y del dinero que supone adquirirlas. Muchas veces, especialmente de pequeños, el problema de base de los niños es que no conocen el valor de las cosas. Hay que aclarar qué gastos son de los padres y cuáles saldrán de su paga.
2. Si hemos dicho que la IF es la capacidad de resolver problemas, para adiestrarnos tenemos que colocar a nuestros hijos ante problemas ficticios o virtuales. La práctica ayuda a preparar una mente ágil.

Son muchos los problemas que se les puede plantear a tus hijos dependiendo de su edad. Para un niño pequeño suelen estar relacionados con sus deseos no cumplidos, como pueden ser ir al cine o comprar una consola.

Un problema grave sería que los padres perdieran su trabajo con la pérdida de ingresos correspondiente. En la reducción de gastos suele estar cambiar a los hijos a un colegio público, si estaban en uno privado, o prescindir de las vacaciones pasando el verano en casa.

Plantea un problema que le pueda afectar en mayor o menor medida teniendo en cuenta su edad. Pide que te ayude a intentar resolver la cuestión si está en su mano o, al menos, a aliviarla si no la puede resolver él haciendo su aportación.

Una mente ágil es una mente que, ante multitud de situaciones adversas, puede encontrar soluciones imaginativas.

Rellena la siguiente plantilla para tener una visión de conjunto.

PROBLEMA A RESOLVER	Emociones que genera el problema	Fórmulas para resolver el problema	Tiempo posible para resolver la cuestión	¿Qué consecuencias tiene en mi vida resolver el problema? ¿Cuáles son si no lo resuelvo?
1				
2				
3				

3. ¿Te ha pasado alguna vez que alguien te ha pedido que repitas lo que ha dicho porque se ha percatado que tú no estabas presente mentalmente? Estar presente aquí y ahora es parte de la

inteligencia emocional. Describe a una persona con veinte adjetivos oralmente y pide a tus hijos que escriban todos los que recuerden. Enséñales una foto donde aparezcan muchos elementos y pídeles que los pongan por escrito.

4. Tenemos que enseñar a nuestros hijos a controlar sus emociones. La que más se da es la ira cuando no se salen con la suya. Las peleas entre hermanos también dan muchos problemas. Pide a tu hijo o hija que antes de contestar mal o dejar salir su ira se pare, cierre los ojos, y esté 90 segundos respirando desde el abdomen, o sea, que se llene de aire el estomago y no el pecho, sin mover los hombros. Le servirá para calmar la ira y responder sin agresividad a la otra parte. Este autocontrol servirá para todo en su vida si lo practica desde pequeño. La rabia se gestiona también con un cambio de pensamiento de negativo a positivo. Un cambio de pensamiento ayuda a cambiar la emoción. Tomar decisiones con ira provoca casi con seguridad que la conclusión a la que lleguemos nos de resultados negativos. Aprender desde pequeño a gestionar las emociones es vital para tener una buena salud emocional. Sin esta es imposible tener éxito en ninguna faceta de nuestra vida.

Clave 26
La inversión

El rico invierte su dinero y gasta lo que le sobra,
el pobre gasta su dinero e invierte lo que le sobra.

Para llegar a la independencia
económica tienes que convertir
una parte de tus ingresos en capital;
convertir el capital en empresa;
convertir la empresa en ganancia;
convertir la ganancia en inversión;
y convertir la inversión en independencia económica.
JIMROHN

La palabra inversión hace mención a la colocación de capital en una operación, proyecto o idea de empresa. El objetivo es que el dinero empleado retorne a nosotros con intereses. En las finanzas las inversiones tienen relación con el ahorro, el consumo y la gestión de capital. En inversión hay que tener en cuenta:

- Cuánto dinero esperamos conseguir.
- Cuál es el riesgo que estamos dispuestos a asumir.
- El tiempo que mantenemos viva nuestra inversión.

¿Por qué invertir?

Son varios los motivos que nos llevan a querer invertir nuestro dinero:

- Para los más mayores, es para asegurar su **jubilación.**
  El gobierno tiene sus problemas, es probable que los que fuimos a la EGB y las nuevas generaciones no tengamos acceso a una pensión del Estado y, en caso de tenerla, viviremos en el umbral de la pobreza en nuestros años dorados. El futuro de la Seguridad Social está en tela de juicio, y sin comentarios sobre los planes de pensiones que con el cuento de que desgrava hoy, te dejan sin nada mañana.
- Para batir a la **inflación.**
  Tenemos que optimizar nuestro ahorro para que el dinero no pierda valor. En un momento histórico de bajos tipos de interés es impensable dejar el dinero parado en una cuenta bancaria. Si no se lo comen las comisiones del banco, la subida de los precios nos hará perder poder adquisitivo.

Cuando inviertes participas en proyectos de terceros y no emprendes el tuyo propio, pero consigues que tu capital genere beneficios. Todas las personas ricas dicen que la inversión trae más dinero. Un joven de veinte años con 50.000 € y conocimientos de inversión buscando rentabilidades del 13% durante los siguientes veinticinco años alcanzaría el millón de euros al cumplir los 45 años

gracias a la magia del interés compuesto.

No culpes a los demás de tu fracaso. Se merecedor de tu triunfo.
@Fca_Serrano

¿QUÉ HAGO SI NO SÉ INVERTIR?

Tienes varias opciones:

- Ponerte en manos de un profesional que te haga una cartera con tus ahorros dividiéndolos entre renta fija y renta variable.
- Aprender a manejar tus finanzas.

  Esta última requiere interés en aprender por tu parte, pero es la que te permitirá llegar a tu libertad financiera y es la vía que usé para alcanzar la mía.

¿EN QUÉ PUEDO INVERTIR?

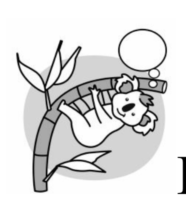
Todo dependerá del perfil que tengas: conservador, moderado o arriesgado.

Los conservadores invierten en bonos, letras del tesoro, tienen cuentas bancarias que dan rendimientos.

Los moderados se fijan en planes de pensiones, fondos de inversión, renta variable y renta fija, acciones. Si tienen suficiente dinero invierten en arte y propiedad inmobiliaria.

Los de perfil más arriesgado o con menos posibilidades económicas invierten en Futuros, CFDs, Warrants, ETFs, Forex… Si estos términos te suenan a chino, te aconsejo encarecidamente el libro *Escuela de Bolsa. Manual de Trading*. Con lenguaje claro como este libro, te enseñará a moverte por los mercados financieros y a entender lo que parece no tener lógica.

Aquellos que tienen poco dinero y desean ganar un sueldo en bolsa aprenden a hacer *trading*.



Punto de reflexión

¿Por qué la mayoría de las personas se conforman con una vida de existencia y no alcanzan una vida de sustancia? A veces es la dejadez. Sin embargo solo es cuestión de buscar algo que te satisfaga y focalizarte en conseguir que dé rendimientos alternativos a tus fuentes de ingresos actuales.

Eso me ocurrió a mí cuando las palabras *trading* y *traders* se cruzaron en mi camino.

¿No me digas que no has escuchado esta palabra? Bueno, no te preocupes; te lo voy a explicar.

El *trading* es la operativa bursátil que te permite entrar y salir del mercado ganándote una cantidad de dinero. Se realiza desde casa con un ordenador, una conexión a Internet, algo de dinero que no necesite —en torno a 3000 €—, un broker, que es el intermediario financiero que te mete en el mercado y, por supuesto, saber hacerlo. El conocimiento y las ganas de aprender son lo más importante.

Permíteme mi minuto de publicidad, ya que invertir en bolsa es mi materia. Seguro que estás pensando que es un mundo de élite para gente muy dotada. Te diré que los mejores *traders* no son universitarios, ni tienen un alto cociente intelectual; tampoco eran los más listos de clase, ni han estudiado Económicas. Si te diré que son los mejor pagados del mundo. El mejor *trader* del mundo gana más que el mejor actor de cine y el mejor futbolista. Hay *traders* anónimos multimillonarios que van por la calle en chanclas y la gente piensa que no trabajan en nada. ¡Tal vez tu vecino sea uno de ellos!

No dejes de ver el vídeo de Youtube *we are traders* en español. Siempre digo:

Si no sabes mover tu dinero es porque nadie te ha enseñado.
@Fca_Serrano

Tal vez va siendo hora de que te pongas las pilas y aprendas. No esperes a la pensión del Estado, porque quizás no llegue.

Desde abril del 2013 hasta la fecha en que termino de escribir este libro (octubre de 2014) he formado 1300 *traders* en España y el extranjero. Algunas historias son de película, y solo de recordarlas se me pone la carne de gallina: Un estudiante de medicina que se paga sus estudios con su *trading;* desempleados que tras aprender operan desde casa; funcionarios que han reducido su jornada laboral; alumnos que debido al montante de sus ganancias han dejado de ser residentes en España y se han ido, tras comunicarlo a la agencia tributaria, a países de baja presión fiscal o donde incluso no hay impuestos como Dubai.

Desde el 2013 estoy focalizada en enseñar a las personas sin conocimientos a generarse un sueldo desde su casa y, junto al resto del equipo de www.tradingybolsaparatorpes.com, espero poder organizar muchos cursos que permitan a las personas sin cultura financiera alcanzar sus objetivos.

Con los ingresos que obtenemos deseamos poder seguir ayudando a la investigación para luchar contra el cáncer, y seguir abriendo pozos de agua en el segundo país más pobre del mundo, que es Burkina Faso. Nuestra web tradingybolsaparatorpes.comdestina gran parte de sus ingresos por cursos a obras benéficas.

Si te interesa este tema, el libro *Mueve tus ahorros y gánate un sueldo* te ayudará a entender este mundo de la mano del personaje principal, que hace de alumno, Sergio Massei. Es un libro que se lee en dos días y que te abre los ojos a un mundo nuevo.



¿Sabías que...?

Hace años me pregunté… **¿En qué invierten los ricos?** Aparte de arte y bienes inmuebles, me quedé muy sorprendida porque todos tenían el mismo instrumento financiero… se llama SICAV.

Para empezar, una SICAV está al alcance de unos pocos, en concreto hay que disponer de un capital de 2.400.000 € y una sociedad con 100 accionistas. La legislación vigente la define como «una sociedad anónima constituida con domicilio y administración en España. Su objetivo es recaudar fondos que son gestionados y luego invertidos en bienes, derechos, valores u otros instrumentos financieros o no financieros».

Hasta ahí no tiene mayor interés. ¿Pero por qué todos los ricos quieren tener una? Tributan al 1%. Mientras el dinero está en la SICAV sus beneficios tributan al 1% y permiten la magia que explicaré en otro capítulo del interés compuesto. Ese dinero que no se paga al fisco repercute en más dinero para mover dentro de la SICAV y, por tanto, más posibilidad de generar más intereses. Pero no es en el 1% donde está el secreto de la SICAV, sino en diferir el pago del impuesto y permitir al socio no sacar el dinero hasta que de verdad lo necesite. ¿Tal vez cuando se jubile?

Fue el gobierno de Felipe González quien permitió que funcionasen en nuestro país y el de José María Aznar terminó de legalizarlas. El motivo: que el dinero de los ricos no se fuese de España.

En 2011 la SICAV de la empresaria Alicia Koplowitz, Morinvest, se erigió como la que gestionaba el mayor patrimonio: 444 millones de euros. Con 339 millones, le siguió la SICAV de la familia Del Pino (de la empresa Ferrovial), a través de Joaquín del Pino. Soandres de Activos (327 millones), de Rosalía Mera; Torrenova de Inversiones (286 millones), de March Gestión; y Cartera Inmobiliaria (248 millones).

Como ves no hablamos de pequeñas cifras. Sin embargo, se necesitan 100 socios. Las SICAV cotizan en el mercado bursátil y las participaciones de los socios se pueden vender igual que se hace con las acciones.

Tengo un sueño que tal vez se haga realidad. Una SICAV para la clase media donde pueda haber personas con 1000 € y personas con 1.000.000 €. Donde haya muchos accionistas. Donde un ahorrador pueda batir a la inflación.

En el próximo año espero, de la mano de quien tiene posibilidad y autorización, como GVC Gaesco, y con los mejores gestores, para cumplir con toda la normativa, promover una de las primeras SICAV de España pensada para todos. Si te interesa el tema pide información en sicav@tradingybolsaparatorpes.com.

No alcanzarás la libertad financiera, si no aprendes a mover tu dinero. @Fca_Serrano

Ejercicio de la clave 26:

Para adolescentes (desde los 15 años) y adultos. Introducción a la bolsa.

Aprender a invertir

Pide a tu hijo que lea el libro *Escuela de Bolsa. Manual de Trading* y que te haga un resumen de los productos en los que se puede poner dinero, que los clasifique dependiendo del perfil de inversor: conservador, moderado o arriesgado.

Aprender de la prensa económica

Compra un periódico económico, como *Expansión,* donde aparezcan todos los gráficos del Ibex 35 y que tu hijo mire las acciones. Es necesario que empiece a familiarizarse con el lenguaje de la prensa económica. Solo leyendo no se adquiere el conocimiento pero indudablemente es el primer paso.

Jugar a si una acción esta para compra o vender puede ser un buen inicio para acercarse a la bolsa.

Clave 27
El qué dirán

La gente puede decir que estás yendo
por el camino equivocado,
cuando en realidad es tu propio camino.
ANÓNIMO

Si no hay un enemigo interno,
el enemigo externo no puede hacerte daño.
PROVERBIO AFRICANO

MÁS ÉXITO =MÁS CRÍTICA

Es uno de los primeros obstáculos a los que se enfrentan las personas de éxito y todos aquellos que deciden iniciar un camino emprendedor. El peso de lo que piensen los demás, puede llegar a bloquear nuestras acciones en pro de nuestra meta.

Aprender a ser nosotros mismos y no dejarnos influir por las opiniones gratuitas que todos den sobre nuestra actividad futura es básico para nuestro avance.

Que hablen bien o mal, pero que hablen. @Fca_Serrano

Las personas que han crecido en ambientes con normas muy estrictas son las que más necesitan el apoyo de los demás en su toma de decisiones. Esto es un error que puede dejar una buena idea en el cubo de la basura y provocar frustración y baja autoestima.

No podemos gustar a todo el mundo, y si seguimos ese criterio tendremos que sacrificar nuestro propio yo. Se valora más a las personas que tienen criterios firmes y una personalidad bien desarrollada, que a los que se dejan llevar por lo que opinan los demás.

Aceptar las críticas forma parte de esta clave. Se deben analizar como «otros puntos de vista diferentes al tuyo», que puedes aceptar solo si son razonables y vienen de personas que conocen bien el ámbito al que te vas a dedicar.

Las opiniones sobre ti son percepciones que tienen otros respecto a algo tuyo, pero no son lo que tú eres. Son peligrosas solo si se convierten en tu realidad.

Entre las críticas que se reciben están:

- Las que pretenden ayudarte.
- Las que solo ayudan a quien las vierte.

De las dos se aprende, pero está en ti discernir de dónde viene la crítica para darle su verdadero valor. Las críticas negativas en ocasiones vienen cargadas de envidias. Se pueden identificar fácilmente.

En nuestro entorno hay personas que nos cargan las baterías y nos retroalimentan para seguir.

También están las personas tóxicas que llenan de color oscuro lo que tocan. Muchas personas que critican las acciones de otros para llegar a su objetivo lo hacen porque reflejan sus miedos en nosotros; pretenden convencernos de que es mejor estar inactivos, simplemente porque ellos no tienen la capacidad de actuar. Se sienten más seguros si nosotros no nos movemos.



Punto de reflexión

Desde hace años, cuando recibo una crítica en cualquier área de mi vida personal no salgo a defenderme. Mi *modus operandi* es meditarla y plantearla a personas que merecen mi respeto en la materia, para ver si tienen la misma opinión y la confirman. Generalmente son personas que han llegado al objetivo que me planteo alcanzar.

Algunos de mis alumnos, especialmente los más jóvenes, vienen a mis cursos sin plantearlo en su casa y usando sus ahorros. Otros, en cambio, vienen en pareja o con alguien de su familia.

A los que vienen sin compartirlo con la familia les pido que sigan así hasta que ganen dinero y tengan un argumento con el que defender su posición. La ignorancia en temas bursátiles hace desconfiar a muchas personas, simplemente por no conocer las herramientas ni saber cómo funcionan. Los que vienen en pareja conocen el tema y asumen las críticas sabiendo que serán para el bien del objetivo que se han propuesto de tener un plan B y ganar dinero en bolsa.

Contra las críticas tóxicas, oídos sordos. @Fca_Serrano



¿Sabías que...?

Un día, a los seis años, su mejor amigo, que era blanco, le dijo que su padre no le permitía seguir jugando con él. **Martin Luther King** (líder y héroe de la lucha por la igualdad en Estados Unidos).

Bill Gates (creador de Microsoft) dejó los estudios en la Universidad de Harvard, en contra de la voluntad de sus padres, para trabajar en una pequeña idea.

Hay personas que ven las cosas como son y se preguntan por qué, otras soñamos con cosas que nunca han sido y preguntamos: ¿por qué no? **Ana Gabriela Guevara** (atleta velocista mexicana, medallista olímpica y una de las mejores del mundo).

Una madre soltera con muchas deudas tomó un bolígrafo y empezó a escribir un cuento de niños que se convertiría en un clásico. **J.K. Rowling** (escritora de la exitosa serie de libros de Harry Potter).

Nació sin brazos ni piernas, luchó contra la depresión y la soledad, y se preguntó por qué era

diferente de los demás, pero finalmente logró terminar una carrera, casarse, tener un hijo y convertirse en un motivador y conferenciante internacional. **Nick Vujicic** (empresario y motivador internacional).

Fue un estudiante mediocre en su juventud y aprobó a duras penas el examen de admisión de la universidad. **Mahatma Gandhi** (abogado, pensador y político indio, líder de la lucha no violenta contra el dominio británico de la India).

A los doce años encontró su vocación… **Madre Teresa de Calcuta** (religiosa, fundadora de la orden de las Misioneras de la Caridad en Calcuta).

Tardó mucho en comenzar a hablar por lo que sus padres creyeron que era retrasado. **Albert Einstein** (físico alemán, nacionalizado estadounidense, creador de la teoría de la relatividad y considerado el científico más conocido del siglo XX).

La casa de discos Decca Records los rechazó argumentando que las bandas que tocaban la guitarra estaban de capa caída y que era un grupo sin futuro. **The Beatles** (la banda más famosa de todos los tiempos).

Fue rechazada por el coro de su escuela porque, según el profesor, su timbre de voz era demasiado alto. **Shakira** (cantante y compositora internacional).

La descartaron de la Escuela de Arte Dramático con una nota que decía: «Pierde el tiempo. Es demasiado tímida para dar lo mejor de sí misma». **Lucille Ball** (actriz de cine norteamericana, famosa por la serie *I Love Lucy,* éxito televisivo de los años 50).

Soldado fracasado, granjero y agente inmobiliario, a los 38 años trabajó para su padre como obrero. **Ulysses S. Grant** (decimoctavo presidente de Estados Unidos).

Apartado del equipo de baloncesto del instituto porque estaba muy poco desarrollado físicamente para su estatura, se fue a casa, se encerró en su habitación y se echó a llorar. **Michael Jordan** (jugador de baloncesto profesional en la liga americana).

Un profesor dijo que era demasiado estúpido para aprender nada y que debería probar en otro campo donde pudiera tener éxito, así que solo fue a la escuela durante tres meses. **Thomas Alva Edison** (inventor).

Walt Disney (creador del que ahora es el gigantesco imperio Disney) fue despedido de un periódico por su «falta de imaginación» y por no tener «ideas originales».

Si no fracasas, no vives. Si no te critican, no creces.
@Fca_Serrano

Ejercicio de la clave 27:

Para niños y adolescentes.

Fortalecer la identidad de nuestros hijos es el mejor modo de salir airosos de las críticas. Una crítica hace daño solo si encuentra campo abonado en el que germinar. La seguridad en ti mismo es un arma poderosa contra las opiniones diversas.

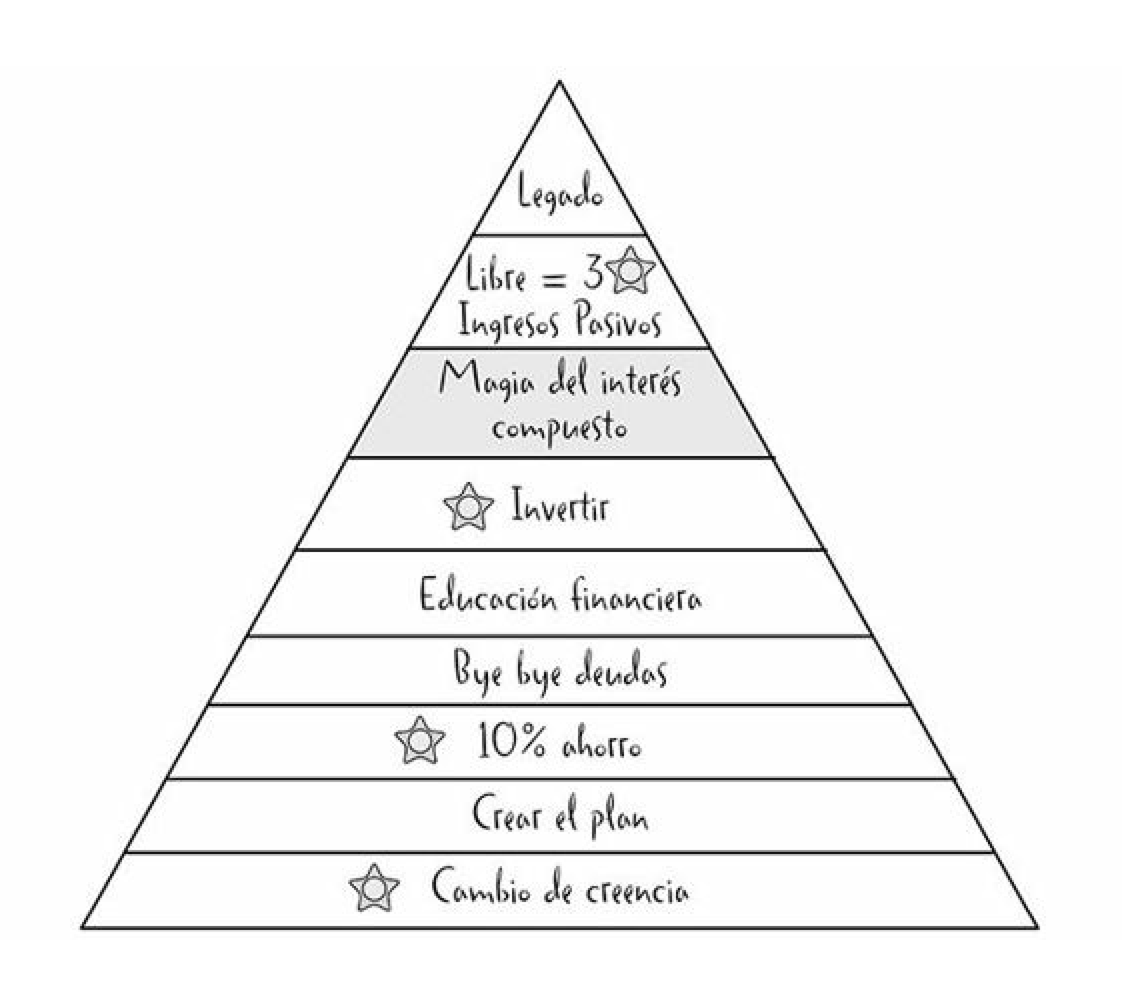
Cuando el niño es pequeño es importante reforzar su identidad jugando. Presentar a su familia usando fotos. Hablar sobre un objeto muy importante y la importancia que tiene para el niño. Realizar un autorretrato mirándose al espejo. Escribir su nombre con diferentes materiales y

formas.

Cuando se es adolescente hay que dejar que en determinadas ocasiones la decisión recaiga sobre él. Ejemplo: si la familia tiene pensado hacer alguna actividad que vaya a generar un gasto, que de forma razonable sea él quien tome la decisión acerca de los parámetros qué, cuándo, cómo y cuánto. Las actividades pueden ser desde ir al cine hasta hacer la compra o elegir su propia ropa.

Tomar decisiones y saber justificarlas con oratoria delante de los demás para convencer era un ejercicio muy utilizado en las escuelas griegas y no sería mala idea rescatarlo en casa. Una degustación de comida y el precio que debería de valer cada plato si decido ser propietario de un restaurante puede ser un buen ejercicio para hacer en familia. La base es que el adolescente sepa rebatir con juicio los argumentos y acepte las criticas para investigarlas, y no las tome como un ataque a su persona.

Séptimo paso hacia la independencia financiera: La magia del interés compuesto. El gran secreto de los ricos y de los bancos



Clave 28

El interés compuesto, «el gran secreto del ahorro» y su relación con el tiempo

Yo no sé cuáles serán las siete maravillas del mundo,
pero la octava es el interés compuesto.
BARÓN ROTHSCHILD

El interés compuesto es la fuerza
más poderosa de la galaxia.
ALBERT EINSTEIN

El enorme poder del interés compuesto
se convierte en tu enemigo
cuando usas la tarjeta de crédito para comprar.
MIRANDA GÓMEZ

Junto a los ingresos pasivos y al apalancamiento, esta llave supone el secreto mejor guardado de los millonarios.

El apalancamiento no es robar con una palanca un bien utilizando la fuerza. En economía escucharan el término «apalancamiento financiero».

Lo podemos definir como endeudarnos para llevar a cabo una operación. No usamos nuestro dinero, pedimos un préstamo. Podemos hacerlo solo con lo que pedimos prestado o bien usar parte de nuestro dinero y parte de lo que nos dan.

En bolsa es una de las llaves mágicas que con poco dinero nos hacer ganar mucho; por supuesto, como todo en esta vida, cuando se sabe hacer.

Si hiciésemos una operación bursátil con 100.000 € y comprásemos acciones que nos produjesen 50.000 €, nuestra operativa nos habría rendido un 50% de beneficio en relación al capital inicial de 100.000 €.

También se puede hacer con apalancamiento. De los 100.000 iniciales, la mitad es nuestro y la otra mitad es prestado. La cuestión es que si nos salen 50.000 € de beneficio podremos devolverlos con los intereses a los que conseguimos el préstamo y el remanente serían las ganancias.

En el apalancamiento las pérdidas o ganancias se multiplican. Si hubiésemos perdido tendríamos que devolver un dinero que tal vez no tendríamos.

Por eso es tan importante la formación en bolsa para saber usar los stops como herramienta que te salva la vida, y de la que ya hable largo y tendido en mis dos anteriores libros.

Por lo tanto el apalancamiento es la relación entre nuestro dinero y el prestado.

En el ejemplo anterior era muy bajo ya que estábamos en una relación de 1:2. Para hacer subir nuestro capital necesitamos cierto grado de apalancamiento. Su uso va unido a saber gestionar el riesgo.

Definamos para un mejor entendimiento los dos tipos de intereses que existen cuando invertimos:

— **El interés simple**es el que se consigue solamente sobre el capital que tienes trabajando. Es un interés que permanece constante en el paso del tiempo siempre y cuando la cantidad del capital no varíe.
— **El interés compuesto**es el que se produce cuando al capital inicial se le van añadiendo los intereses que se van produciendo, y sobre esa cantidad nueva generada se calcula el nuevo interés. En este caso, el capital se multiplica en función del tiempo que pasa.

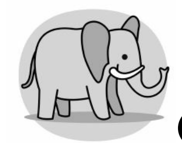
"Interés compuesto = Reinversión de beneficios"
@Fca_Serrano

En una inversión que está a interés compuesto, los intereses no se recogen. Se suman al capital inicial para volver a crear nuevos intereses.

Tal vez lo entiendas mejor si la teoría del interés compuesto la llevamos a las acciones; cuando no se extraen los dividendos que te da la empresa en la que estas invertido, y se dejan crecer bajo el milagro del interés compuesto. Con las acciones siempre que las hayas comprado al contado y estén subiendo estarás ganando dinero.

Pongamos un ejemplo: Endesa se ha comprometido a abonar un dividendo el próximo año de 0,76 € por acción, y que ese dividendo lo incrementará al menos un 5% cada año durante el 2016 y el 2017. Bajo ese planteamiento, mejor que cobrar y guardar el dividendo es utilizarlo para adquirir nuevas acciones, ya que el rendimiento que obtendremos en Endesa es superior al que podemos conseguir si retiramos en dinero o si lo depositamos a plazo a un interés inferior.

Es importante que este tipo de operaciones se lleven a cabo en divisas fuertes que soporten bien la inflación; o sea, que los intereses que se pagan sean superiores a la devaluación por inflación que sufre esa moneda. Las más fuertes son el dólar americano y el euro.



Consejo de elefante

¿QUÉ CARACTERÍSTICAS HACEN QUE EL INTERÉS COMPUESTO NOS FAVOREZCA?

- Comenzar lo más joven posible. Cuanto antes comiences, antes empezará a trabajar para ti el interés compuesto y serás independiente financieramente hablando.
- Deja el dinero en reposo. La magia de esta herramienta solo funciona si lo dejas crecer. Al inicio tus intereses serán pequeños pero poco a poco los efectos quedarán patentes.

"La paciencia y el tiempo favorecen el interés compuesto".

- Ser rutinario y ahorrar mensualmente una cantidad (hablamos en otro capítulo de un mínimo del 10%), sin retirar el capital ni los intereses acumulados.

La magia del interés compuesto no se ve a corto plazo, pero ***si se ve al largo plazo*** de 10, 20 y 30 años. Ahí son literalmente exponenciales.

Ejemplo: Tomemos un simple euro y lo invertimos en un producto financiero al 10% generando 1,1 € en un periodo de un año. Por lo tanto, hemos ganado 0,10 céntimos de euro. Tomamos de nuevo nuestro 1,10 y lo dejamos sin tocar en ese instrumento que nos da de nuevo el siguiente año otro 10% de beneficio. Ya no tenemos un 0,10 de beneficio, sí en cambio un 0,11. En el segundo año nuestro capital es de 1,21 €. Cuanto más tiempo pasa, más aumentamos la cantidad y mejor trabajará el interés compuesto para nosotros.



¿Sabías que...?

Charlie Munger, mano derecha de Warren Buffett, plantea el ejemplo de Cristóbal Colon que se expone a continuación. Jorge del Canto lleva el ejemplo del señor Munger a sus máximas consecuencias. Nos sitúa en la moneda de la época y su revalorización con el oro.

Si Cristóbal Colón hubiera puesto 1 céntimo en una cuenta a un interés del 6%, dando órdenes de sacar los beneficios que se generan, 513 años más tarde tendríamos en esa cuenta 31 céntimos.

En cambio, si hubiera dejado ese céntimo al 6% en una cuenta remunerada donde los beneficios se suman al capital principal, el resultado después de 513 años sería de más de 95.919.936.112,11 de ganancia. Matemáticamente comprobado, y es a eso a lo que denomino magia financiera.

Pero como en tiempos de Colón no había céntimos de euro, este tendría que haber invertido un maravedí, equivalente a una centésima de gramo de oro. Lo que le habría hecho poseedor de algo más de 29 toneladas de oro que, al valor actual de más de 2,9 billones de euros, habría hecho las delicias de sus herederos. De haberlo sabido, Colón seguramente no se habría enfrentado a Fernando e Isabel, solo habría invertido una pequeña parte de todo lo que tuvo a su alcance. Eso sí: con interés compuesto.

	EUROS	MARAVEDÍS
Capital inicial	0,01	1 (0,01 gr. oro)
Interés	6 %	6 %
Años	513	513
Capital final	95.919.936.112,11	9.591.993.611.210,60
Cotización oro/$	1.200 $	
Peso onza oro	31,10 gr.	
Cambio €/$	1,25	Valor maravedís Colón
Precio gramo oro	31 €	2.960.872.625.968,55 €
Valor actual Mvdí	0,31 €	Casi 3 BILLONES de €

Cuadrante explicativo elaborado por Jorge del Canto

Gracias, Jorge, desde estas páginas, por tu aportación a este libro. Tu conocimiento sobre el oro y el interés compuesto ha sido primordial para comprender la que considero la mejor herramienta oculta para hacer dinero.

¿DÓNDE SE PUEDE CONSEGUIR EL PROGRESO DE ESTE INCREÍBLE INTERÉS?

- *En renta fija: cuentas de ahorro, depósitos, deuda soberana...*
  Cuando el dinero se deja por un tiempo y terminado el plazo de los mismos se reinvierte de nuevo el capital más el interés, buscando siempre productos financieros con intereses altos, que nos permitan aumentar nuestra inversión.
- *En renta variable: acciones.*
  Cuando se toma la dirección correcta y las acciones al contado generan beneficios y se le añaden los dividendos. No se venden y se dejan a largo plazo. El interés compuesto trabaja a tu favor.

“Estar formado en bolsa te permite un horizonte de riqueza”.
@Fca_Serrano

La bolsa a largo plazo es la inversión más rentable pero sin formación… ¡ni lo intentes!

Por este motivo debes explicar a tus hijos y a los jóvenes que te importan esta inmensa llave del éxito. Un joven no se debe endeudar al inicio de su vida; al contrario, debe ahorrar al tiempo que se forma para invertir y reinvertir sus intereses. Esto es lo que pretendo enseñar a mi hijo y lo que te aconsejo a ti que hagas con los tuyos, ya que a los 35 años podrían estar a las puertas de la

independencia financiera con poco esfuerzo.

“Antes empiezas a usar el IC, antes tienes resultados positivos”

@Fca_Serrano

Volvamos a los hijos gemelos de mi amiga Lola, Dean y Alejandro, que en la actualidad tienen 18 años, para explicar el siguiente ejemplo. El tiempo juega a favor de ambos por ser jóvenes.

Supongamos que Dean y Alejandro tienen un capital inicial de 1000 €. Cada año aportan 1000 € con lo que ganan trabajando en un pub y con los ahorros de cumpleaños. Lo harán solo los primeros 6 años, desde los 18 que tienen ahora hasta los 23, ambos inclusive.

Dean no va a retirar beneficios y ello hace que su dinero trabaje para él a **interés compuesto.**

Año	Capital inicial	Ingreso	R. Invers	Retornos	Acum. Retornos	Valor final
1	1.000,00	1.000,00	10,00 %	0,00	0,00	2.200,00
2	2.200,00	1.000,00	10,00 %	0,00	0,00	3.520,00
3	3.520,00	1.000,00	10,00 %	0,00	0,00	4.972,00
4	4.972,00	1.000,00	10,00 %	0,00	0,00	6.569,20
5	6.569,20	1.000,00	10,00 %	0,00	0,00	8.326,12
6	8.326,12	1.000,00	10,00 %	0,00	0,00	10.258,73
7	10.258,73	0,00	10,00 %	0,00	0,00	11.284,61
8	11.284,61	0,00	10,00 %	0,00	0,00	12.413,07
9	12.413,07	0,00	10,00 %	0,00	0,00	13.654,37
10	13.654,37	0,00	10,00 %	0,00	0,00	15.019,81
11	15.019,81	0,00	10,00 %	0,00	0,00	16.521,79
12	16.521,79	0,00	10,00 %	0,00	0,00	18.173,97
13	18.173,97	0,00	10,00 %	0,00	0,00	19.991,37
	TOTAL ACUMULADO				19.991,37	

Alejandro ha decidido retirar beneficios cada año. Para él su dinero trabaja a **interés simple.**

Año	Capital inicial	Ingreso	R. Invers	Retornos	Acum. Retornos	Valor final
1	1.000,00	1.000,00	10,00 %	200,00	200,00	2.000,00
2	2.000,00	1.000,00	10,00 %	300,00	500,00	3.000,00
3	3.000,00	1.000,00	10,00 %	400,00	900,00	4.000,00
4	4.000,00	1.000,00	10,00 %	500,00	1.400,00	5.000,00
5	5.000,00	1.000,00	10,00 %	600,00	2.000,00	6.000,00
6	6.000,00	1.000,00	10,00 %	700,00	2.700,00	7.000,00
7	7.000,00	0,00	10,00 %	700,00	3.400,00	7.000,00
8	7.000,00	0,00	10,00 %	700,00	4.100,00	7.000,00
9	7.000,00	0,00	10,00 %	700,00	4.800,00	7.000,00
10	7.000,00	0,00	10,00 %	700,00	5.500,00	7.000,00
11	7.000,00	0,00	10,00 %	700,00	6.200,00	7.000,00
12	7.000,00	0,00	10,00 %	700,00	6.900,00	7.000,00
13	7.000,00	0,00	10,00 %	700,00	7.600,00	7.000,00
	TOTAL ACUMULADO				14.600,00	

El resultado después de unos años es notablemente distinto. Dean, con menos esfuerzo, habrá conseguido a los 30 años lo mismo que Alejandro. El tiempo y el beneficio acumulado han trabajado a favor de su ahorro. Imagínese lo que puede hacer a 30 años vista un niño que hoy tenga 10 años.

Espero que estos dos ejemplos con Dean y Alejandro te hayan ilustrado sobre lo que el dinero bien invertido puede producir si no se toca.

Este ejemplo lo ha realizado, de nuevo, mi compañero de www.tradingybolsaparatorpes.com y profesor de universidad Jorge del Canto, que de forma tan gráfica me descubrió la magia del interés compuesto. Sus libros son muy ilustrativos a la hora de comprender la economía y entre ellos *Gane dinero operando en bolsa* fue de los primeros en introducirme en el mundo del que ahora soy experta.

Ejercicios de la llave 28

Para adolescentes y adultos.

Tarjeta de crédito = Peligro en manos de un adolescente

En el interés compuesto, generan intereses sobre el capital inicial y sobre los intereses cobrados con anterioridad, ya que estos se capitalizaron en el valor inicial. Un 5% a interés compuesto sobre 100 son 105 el primer año, el segundo el 5% es sobre 105 y así sucesivamente…

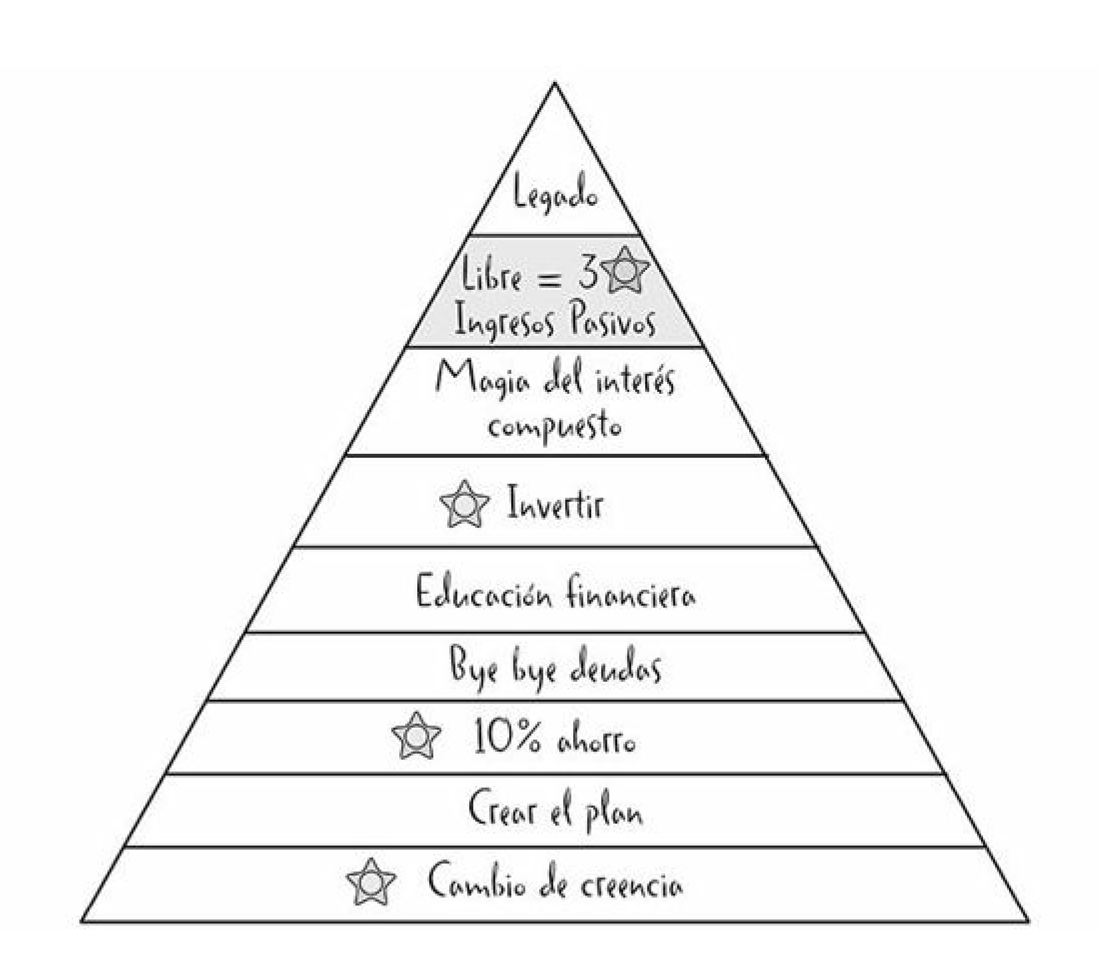
Prevén a tu hijo adolescente sobre los peligros de una tarjeta de crédito. Muéstrale este gráfico para que entienda el valor exponencial de esta herramienta, si trabaja en pos de su ahorro.

Capital	10.000 €	Años	50
Interés	5,00 %	10,00 %	15,00 %
	Capital final		
I. Simple	35.000,00 €	60.000,00 €	85.000,00 €
I. Compuesto	114.674,00 €	1.173.908,53 €	10.836.874,42 €
Diferencia	327,64 %	1.956,51 %	12.748,91 %

Cuadro elaborado por D. Jorge del Canto con las posibles beneficios por usar interés simple o compuesto en un capital de 10.000 € en una temporalidad de 50 años.

Pide a tu hijo de 16 a 18 años que calcule el beneficio de 15.000 € a un interés simple del 8 % durante 20 años y lo mismo si el interés es compuesto y no se retiran los beneficios. En caso que no sepa hacerlo que busque ayuda de algún familiar o amigo que maneje mejor las matemáticas. Que tenga colgado el resultado del problema en la pared de la habitación durante un mes. Hacer una reunión en casa donde el tema sea la magia del Interés compuesto y que tu hijo se lo cuente al resto de la familia.

OCTAVO PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA: LA LIBERTAD FINANCIERA. TENER TRES INGRESOS PASIVOS



Clave 29
Ingresos pasivos

Cuando su dinero gane más dinero
que usted, será oficialmente rico.
DAVE RAMSEY

La riqueza se consigue cuando con poco esfuerzo
se consiguen muchos resultados,
la pobreza aparece cuando con mucho esfuerzo
se consiguen pocos resultados.
ANÓNIMO

Los ingresos pasivos (a los que llamaremos IP) son aquellos que no necesitan trabajo por nuestra parte, salvo la primera vez, cuando se lleva a cabo su implantación; tampoco necesitan de nuestra presencia o tiempo. Son una de las claves más poderosas explicadas en este libro para convertirse en rico.

IP = Se te paga varias veces por el mismo trabajo.
@Fca_Serrano

Ejemplo:

- El alquiler de un piso de tu propiedad. Tu trabajo fue comprarlo la primera vez, cada mes recibes un pago de forma automática.
- Un depósito bancario que tenga alta rentabilidad o un seguro de jubilación (no hablo de plan de pensiones ya que ni sus comisiones ni la fiscalidad al final del mismo me gustan). Una vez colocado produce intereses sin que haya que realizar ningún trabajo.
- La venta de un producto de forma repetitiva a través de una página web, por ejemplo un curso *online*; trabajaste la primera vez para realizarlo y te va generando ingresos por las repetidas veces que se vende el mismo producto.
- Escribir un blog sobre un tema que te apasione y recibir unos royalties por la publicidad colgada en el mismo.
- Escribir un libro y cobrar derechos de autor por tu obra.
- Formar parte de una MLM *(Multilevel Marketing,* en inglés) o negocio multinivel.
- Dividendos de acciones, bonos o algún vehículo financiero.
- *Royalty* por patente.
- Inversión en bolsa conociendo los riesgos y sabiendo usar las herramientas de defensa tras los correspondientes cursos de formación.

Ingresos pasivos = Ganar dinero sin trabajar

No te confundas…al inicio tendrás que trabajar duro días, semanas o meses hasta que tu estructura de dinero trabaje para ti de forma automática.

Voy a citar a Steve Pavlina para explicar la diferencia entre los ingresos rutinarios y los pasivos:

> La diferencia entre un ingreso activo y uno pasivo es que el primero se puede traducir como: «intercambiar tu tiempo por dinero». Si no das tu tiempo, no tienes dinero. Si te enfermas, no ganas. Si vas de vacaciones, no hay dinero… Sencillamente con un ingreso normal, o activo, dependes de tus actividades para generar liquidez.
>
> Un ingreso pasivo lo estructuras una vez, y en adelante lo recibes cada cierto periodo de tiempo. No importa si estás durmiendo, si estás trabajando, si estás en la bañera… O si sencillamente estás dedicándole un buen tiempo de calidad a tu esposa en un restaurante fino. El dinero, seguirá llegando igual, incluso por años, sin que tengas que preocuparte de monitorearlo.

¿Qué tengo que hacer para generar un ingreso pasivo?

Al inicio no debería de llevarte más de dos horas de tu tiempo de lunes a viernes montar la estructura. Es importante que lo que vayas a realizar, sea venta de un producto o mantenimiento de una página web, o cualquier otra cuestión, no conlleve en el futuro mucho tiempo de mantenimiento.

El primer paso es que sea algo que te guste y mejor todavía si sientes pasión por ello y es tu *hobby* por antonomasia.

Es mejor crear una red de ingreso pasivo, que vender tu tiempo por dinero a un tercero que te dé un empleo. @Fca_Serrano

¡OJO! Que tengas un empleo actualmente no te impide empezar a pensar en crear un ingreso pasivo.



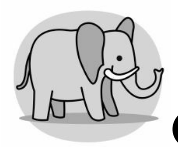
Punto de reflexión

Los ingresos pasivos para que funcionen en el futuro deben tener unas peculiaridades:

- Tiene que haber peldaños futuros. Es necesario que no se estanque tras su creación, sino que pueda crecer exponencialmente, hasta donde nosotros estemos dispuestos a llevarlo. (Esta es una de las grandes diferencias con el trabajo remunerado por cuenta ajena). Ejemplo: un curso se puede traducir a todos los idiomas del mundo y ofrecerse así a nuevos clientes.
- Los ingresos pasivos deben ser mecánicos y no necesitar gran trabajo por tu parte tras su instauración.
- Tiene que generar interés para que los clientes paguen por el producto que has creado. En este caso el pago se puede efectuar mensualmente, si es un servicio que das unos determinados días,

o bien se puede pagar solo una vez por futuros clientes diversos.

Ingreso pasivo = producto demandado necesario que tiene un valor = dinero recibido por adquisición del mismo. @Fca_Serrano



Consejo de elefante

La riqueza es igual a la consecución de la independencia financiera. Esta se alcanza cuando eres propietario de tu tiempo y generas ingresos pasivos. Se alcanza esta libertad cuando se han conseguido más de tres entradas automáticas diversas que te permitan mantener tu estilo de vida. Se que esta forma de pensar te puede parecer revolucionaria pero nadie te exige que estas entradas surjan de un día para otro. Enseñarte a ti mismo y enseñar a tu familia esta forma de pensar permite que en el paso del tiempo lo consigas. Tu vida depende de ti para lo bueno y lo malo. Tienes que tener el control eliminando el riesgo de un despido por parte de tu empresa. No cuentes con el Gobierno para una pensión.

Empieza a pensar cómo generar ingresos pasivos (perdona que sea tan pesada, pero es una de las claves más importantes de éxito de este libro) y necesitas:

- Tres fuentes de ingresos pásivos.
- Esos tres ingresos tienen que cubrir tu estilo de vida.

Si deseas ser rico aquí está tu clave y tu objetivo: ***no hacer rica a otra persona con tu trabajo.*** ¡No seas esclavo de la seguridad! Utiliza los ingresos pasivos como la clave que te apalancará para obtener tus objetivos.

Cambia el proceso y rentabiliza tu tiempo de ocio para auto emplearte. Los fines de semana libres, en lugar de ver programas de televisión que no te aportan nada, empieza a dar el primer paso en la búsqueda del *hobby* que te dé tu entrada automática.



¿Sabías que...?

Adam Horowitz creó **Mobile Monopoly** a la tierna edad de 15 años y se puso como objetivo ganar su primer millón a los 21. Su empresa se dedica a enseña a la gente cómo ganar dinero obteniendo clientes potenciales de *marketing* móvil; o sea, a través de los teléfonos móviles.

Gracias al curso en línea Horowitz tuvo beneficios por valor de más de un millón.

Su compañía local Mobile Monopoly es una plataforma de formación multimedia que ayuda a las

pymes.

«Me encanta ser capaz de construir un negocio y verlo convertirse en algo grande», dijo Horowitz. «El viaje es la parte más emocionante».

Su última empresa es YepText, un servicio de mensajes de texto que ayuda a las empresas a atraer tráfico de clientes a sus sitios web por anuncios de mensajería de texto y promociones que llegan a sus teléfonos móviles.

Podemos considerarle «el rey de los ingresos pasivos adolescente» de Estados Unidos.

Ejercicio de la clave 29:

Para adolescentes y adultos.

Pon a tus hijos diferentes ejemplos de personas que toman una acción en relación al dinero. Ejemplo: un niño compra un juego de ordenador y lo alquila a sus amigos los fines de semana a un precio razonable. La hija de unos granjeros compra con sus ahorros unas gallinas y sus papás le venden los huevos, dándole el dinero conseguido con la venta. Otra se compra una bicicleta cuando ya tiene otra, y no usa ninguna. Un niño le deja sus ahorros a otro sin ningún tipo de interés para que este se compre lo que necesita, luego no se lo devuelve. Un joven adolescente que da clases de inglés en sus horas libres ahorra el dinero. Una parte lo mete en el banco en una cuenta remunerada y lo que le queda se lo da a su padre para que lo invierta en acciones a su nombre.

Analizad juntos todos los casos para ver cuál podría conseguir más ingresos pasivos en el futuro y cómo tendría que llevar a cabo su plan de acción.

Clave 30
Si él lo ha conseguido, yo también

Te conviertes en lo que piensas.
EARL NIGHTINGALE

La mejor forma de predecir el futuro
es creándolo.
PETER F.DRUCKER

La pirámide de Maslow nos puede ayudar a alcanzar la independencia financiera. Como se explicó en la clave anterior, es necesario conocer las carencias y necesidades de los demás para cubrirlas. Esto supone una ventaja para iniciar nuestro camino a la riqueza.

Pero es verdad que nosotros acabamos de llegar y hay muchos que ya están cubriéndolas. Esta es la desventaja tenemos: hay competencia que abatir.

Casi todo está inventado. Son pocas las cosas genuinas y las ideas de negocio revolucionarias. Lo importante es combinar conceptos, mejorar productos que ya existían, unirlos de forma novedosa.

Por ejemplo, un coche eléctrico, las casas domóticas, electricidad por paneles solares…

Entre las ideas que a fecha de hoy más dinero han producido está *la fregona,* que fue una idea para cubrir una necesidad.

Hay espacio para todos. Solo necesitamos ver dónde hay déficit en la cobertura de una necesidad para intentar buscar nuestro hueco en el mercado, y así producir los ingresos que nos lleven a la libertad financiera.

Un modo de alcanzar nuestra meta es fijarnos en cómo lo han conseguido los demás, seguir su traza e imitarles en la medida de lo posible.



Punto de reflexión

No podemos ser Rafa Nadal. No tenemos su preparación física ni llevamos toda la vida colgados a una raqueta. Él se ha preparado mentalmente y físicamente toda la vida para su profesión. Contaba con el talento necesario y el apoyo para alcanzar su sueño.

Pero sí puedo ser tan bueno como cualquier otro que haya tenido éxito, si juego con las mismas cartas y poseo su conocimiento.

Es bueno fijarse en alguien a quien se admira y copiarlo en el buen sentido de la palabra. No para plagiarlo, sino para tomar sus ideas, hacerlas tuyas y darle tu toque personal.

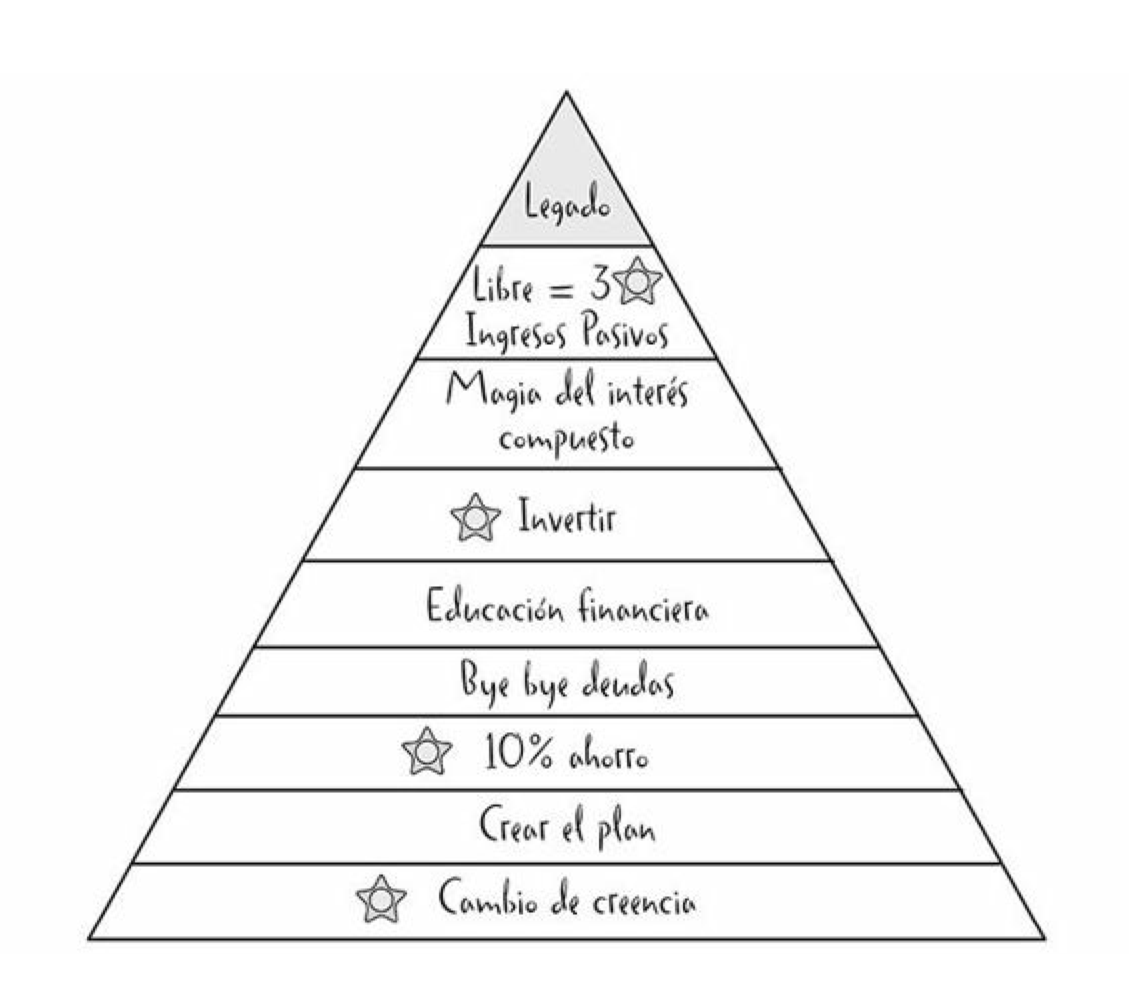
Ejercicio de la clave 30:

Para adolescentes y adultos.

El fan: En ciertas edades es muy fácil ser seguidor de alguien a quien admiras mucho. Pide a tu hijo que te cuente la historia de esa persona a la que admira y que se detenga en los pequeños puntos que hicieron que alcanzase el éxito.

NOVENO PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA: EL LEGADO. CUANDO ERES LIBRE SOLO TE QUEDA UNA META…

¡COMPARTIR!



Clave 31
Ayuda a otros

El mayor espectáculo es un hombre
esforzado luchando contra la adversidad.
Pero hay otro aún más grande:
ver a otro hombre lanzarse en su ayuda.
OLIVER GOLDSMITH

Uno de los secretos profundos
de la vida es que lo único
que merece la pena hacer
es lo que hacemos por los demás.
LEWISCARROLL

Hasta ahora hemos visto la legitimidad de querer ser rico y que no debemos avergonzarnos de ello, en contra de la educación cultural, religiosa y moral que nos dice que poseer dinero es algo malo.

En ocasiones, el obstáculo que tenemos que saltar somos nosotros mismos. Una forma de hacerlo puede ser ayudando a los demás. Aunque no lo parezca, puede hacernos ricos especialmente cuando satisfacemos necesidades que esas personas no pueden cubrir por sí mismas.



¿Sabías que...?

El caso de **Brandon Whale** es especialmente simpático. A los 9 años inventó la *Needle Beetle* (significa aguja escarabajo), que es una especie de funda de muñeco de peluche que esconde una jeringa.

Brandon pasó un periodo en el hospital y vio cómo cada vez que se acercaban los médicos a los niños pequeños para pincharles, estos lloraban desconsolados.

Pensó que esta situación sería menos estresante si los pequeños veían un juguete. Además, ayudaría a las enfermeras en su labor, y el juguete se le podría regalar al niño dejando así un buen recuerdo de su paso por el hospital.

Su invento se presentó al concurso de jóvenes inventores y quedó el primero. Una empresa de juguetes comercializó el producto a nivel nacional haciendo de Brandon un niño empresario que creó un negocio rentable sin dinero.

El mejor método para ganar dinero y sentirse satisfecho de uno mismo es ayudar a los demás a alcanzar sus objetivos. Se puede hacer poniendo a su disposición tus conocimientos o dándoles las herramientas para que alcancen sus sueños.

Esto ocurrió en California durante «la fiebre del oro»:

En 1948 **James Wilson Marshall** descubrió oro en Coloma, en el estado de California. La noticia de su fabuloso descubrimiento corrió como la pólvora. En la década siguiente más de 300.000 personas se movieron en busca de fortuna.

Así fue cómo creció la ciudad de San Francisco, una pequeña población, que al inicio había que buscar con lupa en el mapa.

Es necesario que comprendas lo que te explico ahora: no fueron los buscadores de oro los que se hicieron inmensamente ricos, sino aquellos que vendieron a estas personas lo necesario para conseguir sus objetivos, *los proveedores*. Aquellos que vendían comida, ropa, palas, picos, combustible, etc.

Así nacieron empresas que todavía subsisten en nuestros días como Bank of America.



Punto de reflexión

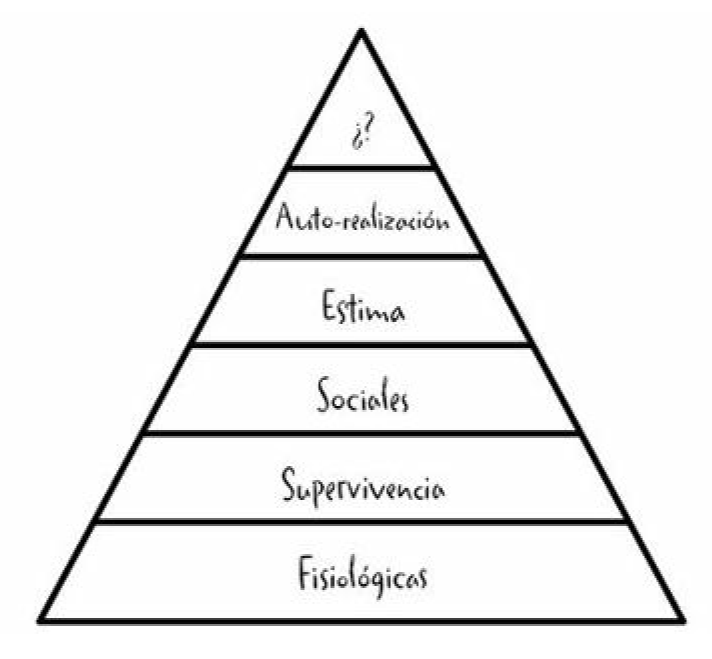
Pero, ¿cómo descubro cuáles son las necesidades de los demás?

Pongámonos en manos de alguien que ha estudiado largo y tendido el tema: el señor Abraham Maslow. Con un cociente intelectual de 195 estudió derecho en Nueva York, de donde es originario, por imposición paterna. Pero después hizo un doctorado en psicología y centró sus investigaciones en lo que él llama «autorrealización».

Su objetivo era la búsqueda del desarrollo integral de las posibilidades personales. Deseaba ayudar al individuo a mejorar pasando por las etapas que van de las necesidades básicas elementales a las superiores.

Para entender sus estudios desarrolló la denominada «pirámide de Maslow». En ella catalogó las necesidades en base a la urgencia de las mismas, empezando por la parte inferior, donde irían las más apremiantes. Cuando estas están cubiertas, el ser humano pasa a un nivel superior.

Satisfacer estas necesidades motiva las actuaciones de las personas.



Empecemos analizando la pirámide para entender cada una de las necesidades. Luego valoraremos si con esta información podemos sacar provecho económico mientras ayudamos a los demás, alcanzando nuestro objetivo: generar nuestra libertad financiera.

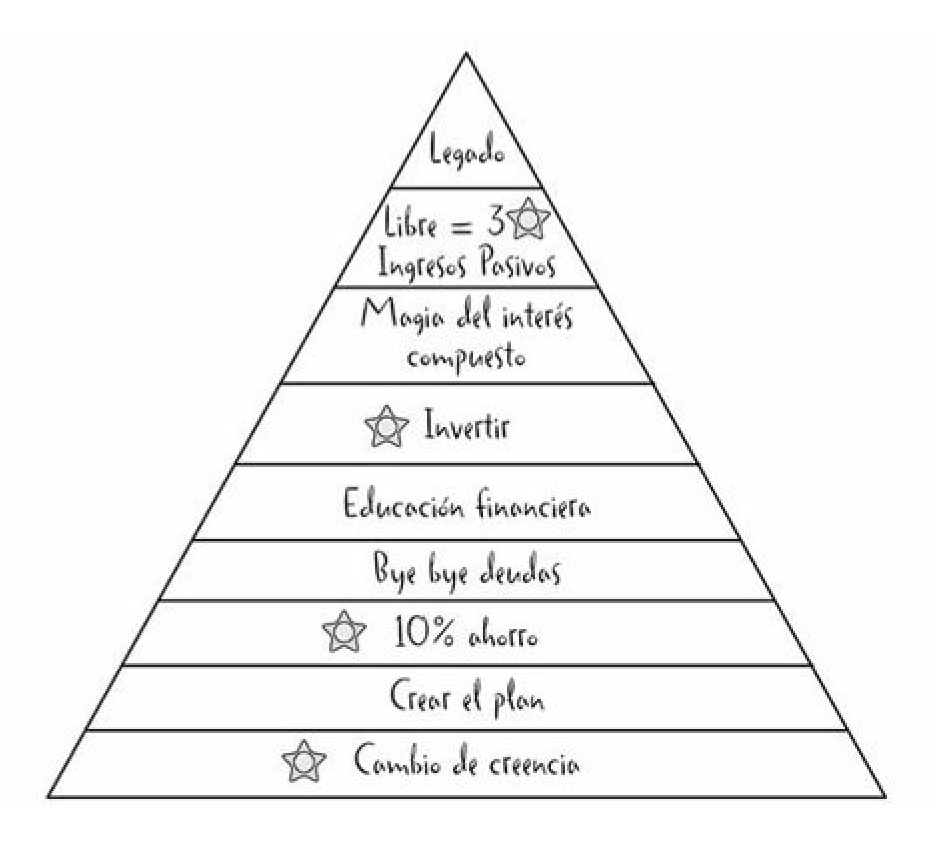
He añadido en el *top* el legado. Cuando tienes todo en la vida para cubrir tus expectativas, no necesitas nada, solo proteger lo que tienes para no perderlo, y dejar tu impronta en labores filantrópicas que te permitan compartir con los demás tus bienes materiales y tu conocimiento. Solo

así tu vida tiene sentido.

Llegar a esa fase es el culmen de un vida plena llena de riqueza en todos los sentidos.

¿En qué escala de la pirámide estás tú? Sea cual sea, todavía puedes llegar a la cima.

Si reconvirtiésemos la pirámide desde el punto de vista financiero, ¿cómo quedaría?



1. Cambio de creencias
2. Crear el plan
3. 10% ahorro
4. *Bye, bye,* deudas
5. Educación financiera
6. Invertir
7. Magia del interés compuesto
8. Libre = 3 Ingresos pasivos
9. Legado o ayudar a otros

He puesto estrellas a aquellos escalones que tienen una mayor dificultad. Invertir tiene dificultad, si te saltas el escalón piramidal de la formación financiera o bursátil. Así mismo, cambiar lo que ha sido un dogma desde pequeño o ahorrar cuando estas «tieso», son labores titánicas que hay que afrontar con esfuerzo.

Ejercicios de la clave 31:

Para adolescentes y adultos.

ONG o asociación que ayude a los demás

Investiga una asociación o grupo que ejerza una labor con la que te sientas identificado. Imaginemos la asociación de lucha contra el cáncer. Ofrécete un día para visitar enfermos y darles conversación o simplemente acompañarles. Hay multitud de asociaciones en nuestro país de mayores, niños, religiosos o simplemente humanitarios. Haz que tus hijos, por turnos, te acompañen a ayudar un día en aquella que sea más cercana a ellos. Ayudar a los demás es gratificante no solo por lo que das, sino egoístamente por lo que te aporta. A tus hijos les enseñarás que hay otras realidades diferentes a las suyas. Solo aprendiendo a dar nos hacemos mejores personas.

Compartir

Solo poniéndonos en lugar de los demás comprendemos su sufrimiento. Pide a tu hijo que haga una redacción de cómo sería su vida si hubiese nacido en un país africano y su familia no tuviese nada. Que imagine un día en la vida de un niño que tiene que ir a la escuela caminando y no tiene agua potable en su domicilio.

La hucha

Pide a tus hijos que decidan a quién van a ceder el dinero de ayuda de su hucha. La parte de la hucha destinada a dar a los demás nos coloca en situación de entender a otros en una situación diferente a la nuestra y valorar lo que tenemos.

Escuchar una historia

Busca a una persona de la familia que haya pasado hambre, tal vez el abuelo durante la Guerra Civil española. Tal vez alguien de tu entorno que tuvo una crisis. Es necesario que nuestros hijos sepan que todos estamos expuestos y por ello es tan importante guardar y ahorrar para el futuro. Solo así ayudarás a crear buenas personas para las que el dinero no sea materialismo, solo parte de su vida.

APÉNDICE 1

Siete reflexiones sobre el dinero que los padres millonarios transmiten a sus hijos y que nosotros no recibimos de los nuestros

Si escuchas o lees a R. Kiyosaki, Donald Trump, Charlie Munger, Alan Corey, Warren Buffett, Steve Jobs, Roy Miller y tantos otros, verás que todos dicen que existe un plan hacia la libertad financiera…, lo difícil es alcanzar el primer millón. Después, el dinero llega solo.

He tomado la opinión de alguien quizá menos conocido pero muy válido, que es el señor Roy Miller, el personaje de ficción creado por David Chilton.

Desde su barbería en Canadá plantea sencillos pasos a seguir para una planificación financiera y que en pocas palabras resume todo lo que —hasta el momento— he leído sobre la clave del éxito.

Por favor toma papel y lápiz. Este es el camino para hacerse rico:

1. El ahorro debe empezar desde la más tierna edad

Recuerda a los hijos de mi amiga Lola en la clave 14. Uno empezó con 18 años y el otro con 25. Esa pequeña diferencia de inicio marcó el resultado final. Pero el tiempo juega a favor de ambos. Han entendido el interés compuesto.

2. Traza un plan

Eso hizo Warren Buffett a los 11 años. Encontró en el desván de su casa el libro *1000 modos de ganar 1000 dólares*, que no solo leyó, sino que estudió a fondo. Se marcó, siguiendo los consejos del libro, unos objetivos a corto plazo y un punto de llegada: ser millonario a los 35 años. Lo que aprendió Buffett está en una de las primeras frases que tiene el libro…

¡Comerte un elefante! ¿Cómo te lo comerías? —Bocado a bocado. Nunca de golpe. Alice Schroeder

Warren llegó a la conclusión de que la mayoría de las personas se focalizan en puntos lejanos. Él se planteó lo contrario: su objetivo sería ganar 1000 dólares muchas veces y hacerlo por etapas. En 2014, la fortuna de Buffett se estima en alrededor de 63.400 millones de dólares. Por tanto, ha ganado más de 63.000 veces un millón de dólares con sus correspondientes miles dólares incluidos en la suma.

Fue a los 11 años cuando descubrió el interés compuesto en cantidades de mil. Invertir mil da intereses y se añaden mil más y el dinero crece exponencialmente.

Cualquiera puede ganar un millón de dólares, pero poca gente está dispuesta a aprender lo necesario para conseguirlo. Warren Buffett

Hace falta un plan, trabajo, persistencia, visión previa para adquirir el conocimiento. Para Buffett no es justo que sin esfuerzo uno consiga lo mismo que otro que está focalizado en su meta y trabaja día a día por alcanzarla.

3. Ahorra el 10% de lo que ganas mensualmente

Inmediatamente que te llegue la nomina aparta esa cantidad. Pase lo que pase tienes que considerarlo un pago más a respetar.

4. Destina ese 10% a inversión

Hay que sacarle un 15% anual. Como llevo diciendo durante todo el libro vas a tener que formarte, seguir a los gestores cuyos productos tengan esa rentabilidad, o bien tomarlo de los mercados financieros, trámite de acciones y sus dividendos, futuros, opciones, etc.

Ahí está la magia del interés compuesto. El amigo Roy en su barbería nos hace las cuentas. Si ahorras 80 € al mes durante 35 años y le sacas una rentabilidad del 15%, ¿con cuanto crees que te jubilarías? ¿200.000 €? ¿400.000 €? Pues frío, frío… La respuesta correcta es un millón de euros (sin contar lo que se perdería con la inflación y el pago de impuestos). En el siguiente enlace encontrarás una calculadora de interés compuesto para estimar tus ahorros en el futuro. Podrás ver cómo el interés compuesto trabaja a tu favor. Solo tienes que introducir cuánto dinero tienes ahorrado a fecha de hoy, cuanto podrías ahorrar mensualmente, la tasa de interés y la inflación estimada, así como cuántos años deseas ahorrar: http://www.economia.com.mx/calculadora_de_interes_compuesto.htm

Seguro que a estas alturas te ronda en la cabeza la duda del millón: ¿existen en la actualidad productos que den un 15% de rentabilidad? Sí; las SICAV y el fondo de inversión que tenían Bestinver gestionado por García Paramés (esperaremos a que vuelva a tener un producto para seguirlo en su gestión), el *trading* bien llevado, algunas inversiones en mercados emergentes, la bolsa española desde que tocó los 5500 puntos y empezó a subir, el SP 500 en subida libre desde hace varios años, etc. No es fácil buscar estos poductos, pero existen. De ahí que sea tan importante la educación financiera y recibir formación en bolsa.

La esperanza matemática de que una inversión referenciada al IBEX, incluyendo los dividendos, alcance un rendimiento medio del 15% anual en 8 años es del 95%. Esto es lo que aprenden mis alumnos en los cursos avanzados de bolsa de la mano de Jorge de Catno, por supuesto entre muchas otras cosas.

Es mejor ahorrar y soportar la inflación que no ahorrar y tener cáncer por inflación. @Fca_Serrano

5. Invierte mes a mes

Aquí Roy nos dice que compremos acciones o productos financieros, como los fondos, aunque estén caros, ya que las sucesivas compras harán una media. Habla de promediar a la baja o lo que en bolsa y póker denominamos «Martingala».

En este punto voy a matizar el concepto ya que no estoy de acuerdo con Roy. La Martingala o promedio a la baja en bolsa y, especialmente en productos con apalancamiento, es muy peligrosa y puede llevar a la pérdida del patrimonio. Si usted aprende algo de bolsa verá que no se pierde hasta la camisa.

Los profesionales usamos una herramienta llamada «stop» para salirnos del mercado. En acciones no asumimos más de un 3% de pérdidas. Si Roy hubiese sido un operador bursátil habría dicho: «Invierte mes a mes con una gestión monetaria de pérdidas no superior al 3%». Cuando vayas ganando pon más posiciones en el mercado, en el instrumento financiero en el que se estén dando beneficios. Ejemplo: una compra al contado de 30.000 € en acciones de Telefónica compradas a 10 € y que llegan a 13 y con posibilidad de resistencia en 16, merece añadir otros 30.000 € en la subida.

Nunca se deben poner 30.000 € más si están en 7 y hemos perdido tres puntos. Bueno… ¡tampoco se le podía pedir a nuestro barbero que fuese especialista en bolsa!

6. Un euro ahorrado = 2 ingresados

Responde a la pregunta: ¿para ganar un euro más cuántos impuestos tengo que abonar? Dependerá del escalón fiscal en el que estés por los ingresos que tienes. Roy pone el ejemplo de que con un escalón fiscal del 37% tendría que ganar 1,58 €. Si no los gastas, no necesitas ganar ese 0,58% más. Si invertimos y ganamos pagamos menos. En pocas palabras promueve ahorrar e invertir, y, al inicio, gastar lo estrictamente necesario.

7. Eludir, que no evadir impuestos

Ya he tratado el tema antes, pero te recuerdo que las SICAV son el mejor vehículo. Olvidé decir que nuestro manchego más famoso, Pedro Almodóvar, participa en una SICAV. También tienen una Ana Rosa Quintana, presentadora de televisión; la ex ministra socialista Mercedes Cabrera; el ex jugador de fútbol Fernando Hierro; y la familia Polanco… (Información extraída de diario *El aguijón* (elaguijon.es), de un artículo de la periodista Ana Burrieza el 13/01/12).

Esto demuestra que tienen buenos asesores financieros. Quiero aclararles que no los critico al nombrarlos; pienso que están siguiendo el consejo que da Roy en el libro, solo lamento que esta opción sea tan desconocida y que las personas de clase media o baja no tengan acceso a la misma. Por eso nosotros deseamos promover una SICAV que dé acceso tanto al que tiene 1000 € como al que tiene 100.000 €.

Que tu poder adquisitivo no sea una traba para beneficiarte no tanto del 1% de impuesto, que es en lo que se quedan los profanos —y no es lo importante—, sino en la consecuencia que genera ese bajo interés, lo que el financiero alemán Rothschild denominó «la octava maravilla del mundo».

Tenga presente que el Gobierno tiene esta figura financiera para evitar la fuga de capitales o grandes fortunas a otros países, como Luxemburgo o Suiza. Si la SICAV pasase del 1% al 10%, grandes cantidades de dinero saldrían del país con carácter inmediato.

AHORRAR DESDE JOVEN

PAGARNOS UN 10% MENSUAL
(Ahorro seguro)

AHORRO FISCAL
(Eludir, no evadir)

AHORRO MODESTO
(1 € gasto = 2 € ingreso)

INVERSIÓN EN BOLSA MENSUAL
(Formación)

PRODUCTOS CON INTERÉS COMPUESTO

APÉNDICE 2

Siete reflexiones sobre el dinero que los padres deberían transmitir a sus hijos y que nosotros no recibimos de los nuestros

No es más rico el que más tiene,
sino el que menos necesita.
ANÓNIMO

El éxito consiste en ir de fracaso en fracaso
sin perder el entusiasmo.
WINSTON CHURCHILL

¿Por qué hay padres que hablan con sus hijos de dinero y finanzas? La mayoría de nosotros lo hemos aprendido en la calle observando a los demás y viendo sus actuaciones con respecto a tan preciado material. ¿Cuál es la motivación de aquellos que sí transmiten este conocimiento a los suyos? ¿Tal vez que los primeros no saben qué decir y los segundos sí?

El hijo que conozca la materia tendrá una posición de superioridad sobre el resto, igual que hoy en día la tienen los niños con más de dos idiomas o conocedores de informática a tiernas edades.



Punto de reflexión

El mundo de *marketing* que nos rodea tiene un único fin: crear una sociedad de consumo. De esta nueva sociedad los niños son los más indefensos, porque no conocen las trampas de la publicidad y caen víctimas del deseo de adquirir todo aquello que se les presenta a través de los medios de comunicación.

Para estas empresas cuyos productos son del sector infantil, el objetivo es llevar a los niños al consumo, mediante un gasto que saldrá del bolsillo de sus progenitores.

En la escuela no se imparten cursos sobre el dinero. Cuando llegan a ella nuestros hijos deberían estar adiestrados por nosotros en materias tan básicas cómo para qué sirve y qué es el dinero.

El dinero no da la felicidad pero ayuda mucho. Entre vivir feliz sin dinero y con dinero, elijo la segunda…, ¿y tú?



Consejo de elefante

Si tuviese que elegir lo mínimo que un padre debería de hacer por su hijo en esta materia, me basaría en los siguientes 7 puntos, que son una ruta para no perder el camino hacia la independencia financiera:

1. Los hijos deben recibir de sus progenitores una sólida educación financiera. Igual que los idiomas o la informática, comprender el mundo del dinero y utilizar los mecanismos de las inversiones es una gran ventaja para el futuro. Si careces del conocimiento, búscalo en quien esté dispuesto a compartirlo contigo o al menos inscribe a tu hijo en un curso que le enseñe cómo invertir.
2. La primera vez que un niño tiene contacto con el dinero es porque un adulto se lo ha regalado. O lo guarda o lo gasta. Sabe que con los billetes o las monedas se pueden adquirir juguetes. Si eres religioso, sabrá que se pone en el cepillo de la iglesia para los pobres. Desde el minuto cero hay que explicar el porqué de todo en relación al dinero. Si no te lo pregunta, hazlo como parte de su educación.
3. Cuando tu hijo/a tenga 8 años hay que definir los términos dinero, inversiones, ahorro con sus ventajas y desventajas. A esa edad suman y restan, tienen que acompañarte en tus compras, deja que ellos paguen.
4. Ahorrar es el inicio del patrimonio futuro. Uno de los primeros regalos que hay que hacer es la hucha. Tienen que conocer el valor y el uso que le damos al dinero. Tienen que comprender con nuestras charlas que el dinero no llega al cajero solo, sino que es fruto del trabajo o del movimiento del propio dinero, cuando se invierte. Cuando son pequeños el concepto a subrayar es la acumulación, y si se acaba hay que poner en marcha el ingenio para conseguir más. Cuando son adolescentes se pueden aplicar las matemáticas y las inversiones con su tipo de interés para ver cómo se multiplican los ahorros. La apertura de la cuenta bancaria debe ser un día de fiesta. Toda la familia debería acompañarle al momento de rotura del cerdito y depósito en cuenta. Ahorrar es bueno, se quedara grabado en su mente.
5. La paga semanal es una entrega económica voluntaria que tienen los padres con los hijos. Marca el inicio del camino hacia la independencia económica. Su finalidad es dar a conocer el valor de las cosas, aprender sobre consumo y ahorro. La cantidad varía en base a la capacidad económica de la familia. Hablar con los padres de los otros amigos de tus hijos puede servir para valorar la paga media a entregar. Si tienes mucho dinero no pagues a tus hijos más de la media; fomentar el valor de lo que le das es una de las mejores armas para su futuro. La paga puede ser usada por los padres como arma pedagógica. Hay quien la omite como castigo en caso que se hayan violado normas básicas de convivencia familiar. En mi opinión un incremento de paga debería ir vinculada a una acción que genera un resultado. Por ejemplo, si el menor se ofrece a limpiar el coche en lugar de llevarlo a lavar a la gasolinera; si se organiza una fiesta y hace de camarero o se presta en labores que no forman parte de su rutina diaria…, ese trabajo puede llevar a un incremento de las retribuciones semanales. El concepto de gasto no aparece hasta los 13 años, y es un instrumento educativo a tener en cuenta por los padres. De su control

de gastos derivará su crédito futuro. Tu labor de padre requiere controlar esta faceta de la educación de tu hijo.

6. Desde los 14 años, la palabra invertir y todos sus derivados debe formar parte del glosario de términos de tus hijos. Los domingos por la tarde se debería jugar al Monopoly para aprender sobre inversiones inmobiliarias y a otros juegos relacionados con finanzas. A esta edad habría que tomar el 20% del dinero de su cuenta de ahorros y enseñarle a invertir en bolsa. Se puede iniciar con la compra al contado de acciones. Para ello el padre o la madre deberían tener conocimientos en la materia. Es el momento de aprender que el dinero genera dinero si se sabe hacer. Un niño educado en finanzas puede ser un genio de las mismas en el futuro.
7. La paga semanal debería acabar a los 18 años. Si tu economía te lo permite, tu hijo o hija debería tener una tarjeta de crédito para controlar los gastos de la vida universitaria en el caso de que se vaya fuera de la vivienda familiar. Habrá un límite estipulado del máximo gasto asumible para su vida diaria como estudiante fuera de casa y tendrá que justificar en qué gasta cada euro tomado de la cuenta. Todos los meses se revisarán las cuentas. Si les has dado una buena educación financiera, este momento es su examen final.

Nota de la autora

Estamos al final de este libro y solo me queda desear que haya sido de tu agrado. Todo lo que escribo tiene doble finalidad: cubrir la necesidad de una educación financiera que no tenemos en nuestros planes de estudio y reconducir los beneficios que obtengo con los libros que escribo y los cursos que imparto a la investigación contra el cáncer y el apoyo a la ONG que trabaja en Burkina Faso.

Deseo darte las gracias porque al comprar este libro has puesto tu granito de arena para el proyecto. Pero todavía puedes hacer algo más…

Si conoces a alguien al que puedan ser útiles estas enseñanzas, hazte colaborador de hijoricohijopobre.com, regálale el libro, cuelga tus claves del éxito en las redes sociales o recomienda este manual al menos a cinco personas más.

Envía tu foto con el libro a colaborador@hijoricohijopobre.com. Tu pequeña aportación hará crecer más nuestro proyecto. En diciembre de 2015 rifaremos entre todos los inscritos un curso de educación financiera, para que el ganador pueda seguir con su instrucción y la de sus hijos.

Estoy segura de que hay una historia de éxito en ti. Son las historias de personas como tú las que dan fuerza a los demás. Compartirlas nos da perspectiva y, en muchas ocasiones, el empuje necesario para seguir el camino hacia la libertad financiera. Si deseas contar tu experiencia no dudes en inscribirte en la página www.hijoricohijopobre.com o escribir a blog@hijoricohijopobre.com.

Queremos llenar nuestro blog con historias de emprendedores y en diciembre de 2015 sortearemos un viaje a Marbella para dos personas.

Tienes dos bonos descuento en las últimas páginas por haber elegido este libro, entre tantos, para seguir tu formación financiera o de inversión bursátil.

Si lo que te llama la atención es la bolsa, no dudes en inscribirte en nuestra página web www.tradingybolsaparatorpes.com para pedir información, o mándanos un mail a info@tradingybolsaparatorpes.com. Introduce la clave: FORMACIÓN DE LA PIRÁMIDE con tus datos y entrarás en el sorteo de un curso de *trading* y bolsa que sortearemos entre todos los inscritos en diciembre de 2015.

Todos los sorteos se llevarán a cabo ante notario y en un acto público cederemos los derechos de autor y parte de los beneficios de los cursos a la investigación contra el cáncer.

Solo me queda darte las gracias y desearte una feliz escalada por la pirámide del éxito y que te lleve a cumplir tus sueños. ¡Todo mi equipo y yo quedamos a tu disposición!

Francisca

Bibliografía

ALLEN,JAMES: *Il Vero Segreto del Successo*. Gribaudi, Milán, 2014.
ALONSO PUIG,MARIO: *Reinventarse*. Plataforma Editorial, Barcelona, 2011.
BERMEJO,PEDRO E IZQUIERDO,RICARDO: *Tu dinero y tu cerebro*. Conecta, Barcelona, 2013.
CHOPRA,DEEPAK:*Las siete leyes espirituales del éxito.* Ediciones Granica, Barcelona, 2004.
CLASON,GEORGE S.: *El hombre más rico de Babilonia.* Ediciones Obelisco, Barcelona, 2009.
DE MARIA,MARCUS: *Allenati alla Ricchezza!* Gribaudi, Milán, 2014.
EKER,HARV: *Los secretos de la mente millonaria*. Editorial Sirio, Málaga, 2014.
FERRISS,TIMOTHY: *La semana laboral de 4 horas.* RBA, Barcelona, 2012.
GRAHAM,BENJAMIN: *El inversor inteligente.* Deusto, Barcelona, 2007.
GREENE,ROBERT: *Riprenditi la tua vita.* Newton Compton, Roma, 2013.
HILL,NAPOLEON:*Piensa y hazte rico*. Anaya Multimedia, Madrid, 2012.
KIYOSAKI,ROBERT Y LECHTER,SHARON L.: *Padre rico, padre pobre*. Punto de Lectura, Madrid, 2009.
PAVLINA,STEVE:*Cómo generar ingresos pasivos.* Edición electrónica, 2014.
SAMSÓ,RAIMON: *Rica Mente: El juego interior de la riqueza.* Edición electrónica, 2012.
STANLEY,THOMAS J.: *The millionaire mind.* Andrews McMeel Publishing, Kansas City, Estados Unidos, 2001.
SUN-TZU: *El arte de la guerra.* Alianza Editorial, Madrid, 2014.
TRACY,BRIAN: *¡Bese ese sapo!* Empresa Activa, Barcelona, 2012.

Hijo rico, hijo pobre. 31 claves y 50 ejercicios para que enseñes a tus hijos a ganar dinero como lo hacen los ricos
Francisca Serrano

Diseño de cubierta: mas!gráfica

Avenida Diagonal 662-664
08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com
www.espasa.es

Primera edición en libro electrónico (epub): enero de 2015

ISBN: 978-84-670-4361-7 (epub)

Conversión a libro electrónico: Safekat, S. L.
www.safekat.com